





الطبعة
السادسة

دار الآفاق الجديدة
بيروت

سمير شيخاني

علم النفس في حياتنا اليوميّة

منشورات دار الآفاق الجديدة بيروت

تمهيـد

●

علم النفس في حياتنا اليومية

(دراسات واختبارات نفسية)

كل واحد منا بامكانه أن يغير حياته بنفسه !

وهذا الكتاب الذي بين يديك ، ايها القارىء العزيز ، يكشف لك سر الحياة السعيدة بفضل الاساليب المحددة التي يمكن لمفتاحك الى ذاتك الداخلية ان يفتح مستودعا كبيرا من القوة الخلاقة ... قوة لم تكن قط تتوقع انها موجودة في داخلك .

وهو ، الى ذلك ، يريك كيف تعتمد على هذه القوة الخلاقة العجيبة حقا لكي تحصل على اكثر ما ترغب فيه في هذه الحياة .

فالى الذين يودون البحث عن التنمية الذاتية هـــذه الفصول التي تمنحنا القوة الشاملة ، وتفتح في وعينا مناطق مجهولة ، وتكشف لنـــا أسرارا لم نكن لنحلم بها من قبل .

وبعد ، هذا الكتاب هو حصيلة مطالعات كثيرة في عدد غير قليل من المجلات العلمية المتخصصة باللغتين الانكليزية والفرنســية ، فضلا عن الاعتماد على ابحاث وفصول خاصة من كتابين بالانكليزية هما ، كتاب :

Your Key to Happiness

المؤلفــه : Harold Sherman

وكتاب : Your Way to Popularity & Personal Power

المؤلفيــه : James Bender and Lee Graham

كن جميلاً تر الوجود جميلا

الحياة جميلة ! كن جميلا تر الوجود جميلا . فالبعض يصنعون مما بين ايديهم البؤس ، والبعض الآخر يصنعون السعادة . فلم لا تكون انت من الفئة الثانية ؟ هل هناك وصفات وارشادات لذلك ؟ اجل ، بالطبع .. ولنقل بالحري ، ان هناك قواعد للحياة ، وهذه بعضها .

ابدأ بطرد المصائب الخيالية من تفكيرك ، هذه المصائب التي لم توجد قط ، وتلك التي لم يعد لها اي وجود ، وتلك التي ليس لها بعد اي وجود .. حتى في الحاضر !..

هل صادفتك متاعب ؟ هل عاكستك الاقدار ؟ انا افرض ذلك جدلا ، ولكن من منا لم يخنه الحظ ؟ ما الفائدة من اجترار كل ذلك ؟ فما فات مات ، ولا يجدي نفعا البكاء على الماضي . تذكر كيف تنسى ، وحذار من التطرف في التكهن عما سيحدث في المستقبل من مآس . فالمستقبل سيختلف تماما عما نتصوره نحن اليوم ، وتذكر كذلك ان تتحاشى استباق الاحداث .

كن جميلا تر الوجود جميلا .. ستقول ان ذلك لا يتوقف عليك ... بلى ، ان ذلك لا يتوقف الا عليك . فاذا شعرت بالعبوس يسيطر عليك اهزأ من نفسك بنفسك ! اضحك ، فعلماء النفس الحديثون يقولون ان المرء ينبغي ان يتحلى بخفة الروح والمرح ، اي ان يكون قادرا على الضحك من نفسه ، ومن متاعبه ، ومن مشاكله الخاصة . وعندها يسهل حمل هذه المتاعب والمشاكل .

يقول الفيلسوف سبينوزا : انا لست سعيدا لانني اتدفأ . ولكن لانني سعيد ، اتدفأ .. سعادتك او شقاؤك لا تصنعهما حالة ما ، بل طريقتك في معالجة هذه الحالة ، او تحملها ، هي التي تصنعهما .

اثنان في طائرة تحلق في المحيط ، احدهما يفكر في الاخطار الممكنة الوقوع ، والمحركات التي يمكن ان تتوقف وفي الحريق الذي يحتمل ان يشب بين لحظة ولحظة وهي معلقة في الفضاء ، وفي الزوابع التي يمكن ان تقصف هذا الطائر الجبار . ان هذا المسافر انما يقوم برحلة مضنية ، مخيفة . اما الآخر الذي يستمتع بالمناظر التي تتجلى امامه من النافذة بجوار مقعده ، فينعم برؤية السحب ويسترخي في مكانه ، متحدثا الى جاره او جارته ؛ او يتمشى قليلا في الطائرة محاولا زيارة غرفة الملاحين ، هذا المسافر يقضي يوما ممتعا ، مريحا . حالتان متشابهتان تماما ، وطريقتان مختلفتان في مجابهتهما ، أو محاولة عيشهما .

ثق بنفسك !... اذا رددت ان الظروف اقوى منك ، ولا يسمك أن تفعل شيئا ، فانك في الواقع لن تستطيع ان تفعل شيئا . ولكنك اذا قلت لنفسك : « انا لم اوفق في هذا العمل حتى الآن ، ولكنني اعرف العلة ، وساعمل على تلافيها ومعالجتها » ، فانك عندئذ تقف على عتبة النجاح . ففي حياة كل أمرىء جنية خيرة تدعى الارادة ... وذو الارادة لا يعرف معنى المستحيـــل .

كان احد الجنود في بادىء أمره يخطىء في اصابة الهدف . وكان يردد امام الضابط : « بندقيتي غير صالحة » .

فيجيبــه الضابط : « لا ، فالبندقية صالحة ، ولكن انت لا تجيد استعمـــالها ! »

الحياة بالنسبة الى كل واحد منا اداة صالحة كفاية ، ولكن ينبغي للمرء أن يريد شيئا ويحسن استعماله .

قرات مؤخرا هذه الوصايا التي وضعها احد علماء النفس الاوروبيين لمساعدة المرء على تذوق الحياة ، والاستمتاع بالسعادة التي يعتقد الكثيرون انها بعيدة المنـــال :

ــ عش عيشة معقولة وخذ اكبر قسط من الراحة ، وكل جيدا .

ــ ليكن لك هدف في الحياة ، ولكن اعمل على ان يكون هدفك بعيدا البعد كله عن الطمع . ولتكن فلسفتك في الحياة التعاون مع الجماعة .

ــ تقبل الحياة على علاتها حتى ولو كانت على غير ما تريد وتشتهي .

ــ لا تعط الامور من الاهمية اكثر مما تستحق ، ولا تدع الاخفاق يثبط همتك ، واحــــرص دائما على ان تشجع نفسك بنفسك في المحن والملمـــات .

ــ لا تتلكا في قراراتك ، وتحمل برضى عواقب هذه القرارات ، مهما تكن النتائج دون خوف او وجل .

ــ عش في الحاضر ، ولا تدع افقك يتعدى نطاق الاربع والعشرين ساعة قائلا : « ان ما فات مات ، وان كل ما هو آت آت ، ولا يعلمه الا الله وحـــده . »

ــ تعلم الضحك ، وروض نفسك على المرح ، واعلم ان اسخف خلق الله من يحاول حمل اثقال العالم جميعا على كتفيه .

ــ لا تدع المناسبات السعيدة المرحة التـــي تستطيع ان تنهل منها ما تشاء من الانشراح تفوتك ، صب اهتمامك على بعض انواع التسلية ، واهتم بعملك دون ان تنتظر من هذا العمل ان يخلق لك المتعة والرغبة فيــــه .

ــ بسط حياتك ما وسعك التبسيط ، وابعد عنها كل زائد تافه .

— تعوّد أن تكون نشيطا ، ورجلا عمليا . فاذا لم تسر الامور حسبما تشتهي ، فلا تجلس مكتوف اليدين ، بل اعمل اي شيء . . . تنزه ، اشتغل في حديقتك ، انشر الخشب ، اغسل جواربك ، اقرأ . . قم بعمل ما مهما يكن ، ولا تجلس بلا حركة .

— كن في حياتك واعمالك اليومية عنوان المرح وخلو البال من جميع المشاغل الثانوية ألتي لا طائل تحتها .

واخيرا كن جميلا تر الوجود جميلا !

تجنب الوساوس

بالرغم من افتقارنا الى احصاءات للوفيات بسبب الوساوس ، فان هناك فريقا من الاطباء وعلماء النفس الاخصائيين يؤكد ان الوساوس تفتك بالناس فتكا ذريعا ، يكاد لا يقل عن فتك الامراض او الحروب . فالصلة بين الفكر والجسم البشريين وثيقة ومعقدة ومركبة بحيث يمكن القول ، دونما حرج ، أن الوساوس تؤثر تأثيرا سيئا في الشخصية .

فاذا صح تشبيه الجسم الانساني بآلة ميكانيكية ، فان الفكر يكون بمثابة المهندس او الاخصائي الفني الذي يعنى بالمحافظة على اجزاء هذه الآلة المختلفة ، ويصلح الخلل الذي يطرأ عليها .

يكون المرء في اثناء النوم في حالة اللاوعي ، فتنقطع حواسه كلها عن العالم الخارجي ، ولا يبقى لها اية صلة به . ومع هــذا تظل الحياة في سيرها الطبيعي . فالقلب لا ينفك ينبض ، والرئتان تستمران في القيــام بوظيفتهما العادية ، والجهاز الهضمي وسائر اجهزة الجسم تواصل في حالة الرقاد وظائفها كالمعتاد بكل دقة وانتظام .

على ان ثمة اناسا تختلف طبيعتهم عن طبيعة سائر البشر ، وهم الفئة الصغرى . تراهم ، وهم نيام ، يمشون او يتحدثون او يأتون اعمالا لا يجرؤون على القيام بها في النهار . ويستيقظون في الصباح وقد نسوا كل ما مر في الليل ، وتعود حياتهم الى مجراها الطبيعي كأن لم يحدث شيء يعرقل هذا المجرى .

والعقل الواعي هو المشرف على حركاتنا او اعمالنا في حالة الرقاد . واذا كان العقل الواعي هو الذي يملي علينا ارادته ويجعلنا نفعل ما يريده هو ساعة يشاء ، فان العقل الباطن هو الذي يأتي بالقوة اللازمة لذلك . وقد درست ظواهر هذه القوة الخارجية دراسة عميقة وصحيحة حتى بات من الممكن الجزم بأن الوساوس تعمــل اعمالها التهديمية على يد العقل البـــاطن .

تأثير العقل الباطن

والمعروف ان العقل الباطن هو الذي ينظم المواد الكيماوية المنتشرة في الجسم البشري ويتولى توزيعها ، ويقع تحت رقابتــه واشرافه القلب ودقاته ، والدورة الدموية ، والتنفس ، والهضم ، وسائر الاعمال البدنية الخارجة عن أرادتنا .

ولما كان الدم هو اساس الغذاء العضوي ومطهر الجسم من الادران الضارة والجراثيم الفتاكة ، فان كان خلل يطرأ على تركيب الدم الكيماوي يجر حتما الى شل الدورة الغذائية ، وبالتالي الجسم البشري نظرا لاهمية التغذية . وهذا كله ينجم عن الوساوس .

فالوساوس اذن لها اكبر تأثير في الجهاز العصبي ، فهي تغير في تركيب الدم ، وتعطل افرازات الغدد ، فيختل توازن الجسم بكامله . وليس هذا مجرد افتراض ، ولكنه حقيقة راهنة اثبتتها التجارب والاختبـــارات العلمية الحديثة . ولا يخفى ان ضحايا الخوف والامراض الكثيرة الناجمة منه لا يحصرها عـد .

امثلـة ناطقــة

من ذلك ان رجلا كان يعتقد خطأ انه محكوم عليه بالاعدام ، لـــم يستطع التخلص من هذه الفكرة الهدامة ، فقضى خوفا بعد مدة قصيرة ...

واعتقدت امراة خطأ ان الطبيب فقد كل امل بشفائها من مرضها ، فادى ذلك الى الاضرار بمختلف اعضاء جسمها ، وتوهمت انه قال لها ان منيتها ستعاجلها بعد ستة اشهر ، فلم تلبث ان قضت نحبها بعد ستة اشهر .

وتدل الاعمال البسيطة التي نقوم بها كل يوم على صحة تأثير العقل الباطن في الجسم . خذ مثلا قطعة من الليمون الحامض وافرك اسنانك بها ، فاذا وقعت عيناك حينئذ على شخص وقف امامك وهو يحك بظفره عضوا من اعضائه ، تشعر حالا بامتعاض واضطراب شديدين ... فكر بشيء يحزنك فتنهمر دموعك كالسيل ، وتظاهر بالخوف تر نفسك مذعورا حقا ، وقلبك ينبض بقوة وسرعة .

والواقع ان حمرة الخجل تعلو وجوهنا عند اي اضطراب عاطفي . وهكذا نرانا نفقد القدرة على الكلام فتعقل السنتنا وقتا ، وترتجف فرقا ، ونتالم ، الى ما هنالك من مزعجات نفسية ، على اثر افكار ووساوس بسيطة طارئة .

وبديهي اذن ان اثر الوساوس على مر الزمن يصبح اشد فتكا من السم الزعاف . ومن نتائجها المباشرة الاضرار التي تلحق بجهازي الهضم والتنفس ، فتسبب القرحة او النزف الدموي الداخلي ، او القبض المعوي ، او الروماتيزم ، او مرض القلب ، وسائر الانفصالات النفسانية والهستيريا ...

مهمات الوالدين والمربين

وتدل الاحصاءات التي اسفر عنها التحليل النفساني الحديث على ان افكارا بسيطة وسخيفة يكون لها احيانا اسوأ الاثر في الصحة العامة ، وخاصة النفس والقوى العقلية عند بعض الناس . ومن هؤلاء الاولاد والمراهقون الذين هم اشد انفعالا من سواهم . وكثيرا ما يكون للوالدين المهملين والمعلمين غير الاكفاء اصبع في اغفال تدارك هذا الامر .

فالطفل الذي يشب في بيئة تكتنفها الخلافات العائلية وغيرها ، لا بد له ان يتأثر بها اسوأ تأثر في شرخ شبابه . فالانتقادات الجارحة ،

والسخرية اللاذعة الدائمة ، والعقاب الصارم دون موجب له ، والاحكام المثبطة للعزيمة بما يتعلق بمستقبل الولد ، كلها تؤثر تأثيرا عظيما في نموه ، ونمو تفكيره ، وقواه العاقلة . ذلك ان العقل الباطن يسجل على صفحته الملساء كل هذه الذكريات الاليمة بعد ان يكون الولد او الطفل قد نسيها ، او تناساها ، او حاول ذلك . فاذا ما حدث ادنى حادث يتعلق بالماضي ، مهما يكن سحيقا ، فان هذه الذكريات الاليمة المنسية نوعا تبرز فجاة ، وتجر احيانا كثيرة الى التعاسة والياس .

والواقع ان اضرار الوساوس تتراكم كلها بما فيها وساوس الماضي ، والحاضر ، والمستقبل ، وتلتقي في نقطة واحدة تنتهي اليها جميعا ، وعندئذ تقوم باعمالها التهديمية الوخيمة العاقبة . ولا يخفى ان اكثر الوساوس وهمية خيالية لا اساس لها من الصحة ترتكز عليه . انها هي تتغلب على النفس الضعيفة التي تكون اكثر من سواها تعرضا لها ، فتقع ضحية لها ، وتوقع الجسم البشري معها ضحية هذه الوساوس . فعلينا اذن ان نسعى جهدنا للحؤول دون تسرب وساوس الماضي ، ويأسه ، وسآمته ، الى وساوسنا الحاضرة ، لان هذا « اللقاء » يشل حركتنا ، ويسلمنا الى وساوس اشد من الاولى ، وهي بدورها تجر الينا المخاوف والاوهام وغيرها مما ليس لنا رغبة فيه .

وكما ان الصحة تقوم في الدرجة الاولى على حسن التغذية ، والاعتناء بالجسم وبنظافته والمحافظة على صحة كل عضو من اعضائه ، كذلك هي تقوم في الدرجة الثانية على سلامة التفكير وخلو الراس من الوساوس والاوهام المزعجة الشالة لكل حركة . وعندما يتيسر لنا هذا نكون قد حفظنا توازن الجسم . ■

القلق

عدونا رقم واحد !

ملايين من البشر يزعجهم عدو غامض يفتك فتكا ذريعا أين منه فتك الاوبئــة !

انه يدعى القلق ، ويؤكد الاطباء ان القلق يمكن ان يسبب اي مرض عضوي . وحتى اذا لم يسبب مثل هذا المرض فانه ينهكه قوانا والتهامه نشاطنا بطرق غير مجدية ، يسيء الى صحتنا ، ويجعل حياتنا لا تطاق ، بعد أن يقصر من أمدها سنوات وسنوات .

سوى أن هذا القلق الذي لا ينفع معه اي عقار من العقاقير العجيبة السحرية المفعول ، مضمون الشفاء على يد الشخص نفسه الذي يعاني منه . فهو موجود في نفوسنا ، وهو غالبا ما يكون من صنع خيالنا ومخيلتنا فاذا أمكننا معرفة كيف نراقب طرق تفكيرنا ، أمكننا وضع القلق في موضعه، وجعل العالم الذي نعيش فيه بهيجا بدلا من جعله كئيبا .

ولكي نؤمن تحقيق هذه المراقبة ينبغي القضاء على الاعتقاد الشائع ، وهو ان القلق ميزة الضعيف والفاشل . فعلى النقيض ، يمكن ان يكون القلق دلالة من دلائل القوة ، وبرهانا على ان المرء يهتم بحياته لانه يود أن يحقق في حياته هدفا ذا شأن . وكثيرون هم العظماء الخالدون الذين حققوا

للبشرية العديد من الخدمات الجلى ، وكانوا دائما مضطربين قلقين ، الا انهم كانوا على بينة من ذلك ، فكانوا في بعض مراحل حياتهم يتغلبون على قلقـــهم .

فهذا تشارلز سبردجون ، المبشر الانكليزي الاشهر في القرن التاسع عشر ، قد اعترف صراحة بانه عندما طلب اليه ان يتكلم في اجتماع عام ركبه خوف وقلق عظيمان قبل موعد الاجتماع بأسابيع ، حتى انه رجا ان تكسر رجله قبل هذا الموعد ليتخلص من الكلام . فكانت النتيجة انه عندما صعد الى المنبر كان القلق والتوتر قد شلاه تماما ، فكوّن الجمهور عنه فكرة سيئـــة .

وذات يوم قعد سبردجون يتأمل حالته ، فاذا به يســـائل نفسه ، ما اسوأ شيء يمكن ان يحدث وانا القي عظتي ؟ وسرعان ما قرر انـــه مهما يحدث فان السموات لن تطبق فوق الارض . لقـــد ضخم مشكلته الشخصية الى كارثة تهز العالم هزا ، فلما رأى قلقه بهذا المنظار ، وجد انه استطاع ان يتحدث بطريقة افضل من السابق ، لانه لم يشغل تفكيره بمخاوف لا وجود لها . وهكذا أصبح اعظم مبشر عرفه عصره .

ينبغي لنا النظر الى القلق على انه مظهر من مظاهر القوة العصبية ، وبالتالي قوة خيرة كامنة فينا . ولا يؤذينا القلق الا عندما تضيع هذه القوة الكامنة المكبوتة بلا فائدة أو جدوى في مشاكل وقضايا لا وجود لها . وما العلاج الناجع سوى اعترافنا بالقلق كجزء من حياتنا ، وتعلمنا كيفية الافادة منه ، وذلك بتوجيه هذه القوة التي نسيء استعمالها الى المجالات المنتجة المجـــدية .

ويتيسر لنا ذلك اذا وضعنا لائحة بالامور المحسوسة التي تقلقنا . ذلك بأنه عندما ندونها حبرا على ورق يتبين لنا ان الكثير منها غامض وتافه. وهذا تقدير للامور التي يقلق لها اغلب الناس : اشياء لا تحدث مطلقا ٤٠ بالمائة ، اشياء جرت في الماضي ولا يمكن تبديلها لو قلـــق كل من في

العالم ٢٠ بالمائة ، قلق لا مبرر له بشان الصحة ١٢ بالمائة ، مخاوف متفرقة ١٠ بالمائة ، ومخاوف حقيقية مشروعة صفر بالمائة .

اننا عندما ندرس بامعان مخاوفنا واسباب قلقنا ، ونزنها بالميزان الصحيح ، نرى ان هناك مجالا لازالة الكثير منها . فكم من امر نخشى وقوعه فيشل منا كل حركة وكل تفكير ، لا يحدث ، واذا حدث فنادرا جدا .

ذات مساء كنت في المطار فوجدت نفسي بقرب شاب ينتظر وصول خطيبته . وقد اعلنت سلطات المطار ان الطائرة المنتظرة ستتاخر عن موعدها بعض الوقت بسبب رداءة الاحوال الجوية . ومر نصف ساعة ، ثم مرت ساعة ... فاذا بالشاب يقلق ويجزع . لقد تصور ان كارثة ما حلت بالطائرة . ووجدت نفسي مضطرا الى التحدث اليه ، وايقنت ان لا جدوى من حديثي اذا طلبت اليه ان يطرد الوساوس والافكار السوداء التي تساوره . وهكذا رحت اســــاله عن خطيبته ... عن اسمها ، وشكلها ، وسنها ، والثوب الذي يمكن ان تكون قد ارتدته في رحلتها هذه ، فاذا به يتدفق في الحديث عن هذه الخطيبة ، وكيف واين التقيا ، وتعارفا... وما هي الا دقائق معدودات حتى كان راسه قد ازدحم بكثير من الامور التي طردت اوهامه ومخاوفه . ووصلت الطائرة وهبطت قبل ان تتاح له فرصة التفكير في ذلــك .

القلق المادي قلق حقيقي يسبب الكثير من السوء للبشر ، وفي اعتقادي ان ثمة سبيلا واحدا لحل مشكلة هذا القلق ، وهو تطبيق نظرية الفيلسوف الاميركي هنري دايفد ثورو . فلقد وجد ثورو انه بتخفيض حاجاته الى الحد الادنى يستطيع أن يذوق طعم الحياة ، فلا يزعجه التفكير في الحصول على المزيد من المال لتلبية الرغبات الزائدة . وقد تبين لثورو أن ثمة اشياء كثيرة يمكنه ان يعيش بدونها لان وجودها وعدمه سيان . وهكذا سقراط الحكيم قد طبق هذه النظرية قبل الفي سنة ، ولا اعتقد ان احدا من البشر عاش عيشة اغنى واجدى من عيشة سقراط .

اعرف امرا سعيدا في حياته .. انه صياد عجوز لا يملك من حطام الدنيا الا قاربه القديم ، وكوخه الحقير على الشاطىء ، القائم تحت رحمة

الرياح والامواج ، وويلات الطبيعة القاسية . لا يفكر في المال ، وكل ما يهمه انه مستقل حر في تصرفاته ،لا حاجة به الى سواه ، يعيش في هدوء وسكينـــــة .

ان مثل هذا الصياد ينبغي ان يكون مثالا لاولئك الذين يفنون حياتهم في جمع الثروة المادية ، مضحين في سبيلها براحتهم ، لا يفكرون الا في صروف الدهر التي يمكن ان تعرقل سبيلهم الى جمع الثروة . انهم يعيشـون في قلق دائـــم .

فالقلق لا يقضي على الحزن الذي يمكن ان يخبئه لنا الغد ، بل يمتص من اليوم الذي نحن فيه قوته .

هناك وسائل كثيرة يمكننا بواسطتها ان نعاين مصاعبنا ومشاكلنا ، ونزنها بالميزان الصحيح . فاندريه جيد كان يعزف على البيانو فيجد ان قلقه قد اصبح تافها بالنسبة الى عظمة الموسيقى التي تنبعث من تحت اصابعه . وكان ليو تولستوي ، وهو يتأمل غروب الشمس وراء السهول والغابات ، يخجل في حصر تفكيره بأوهامه ، في حين ان العالم زاخر بمثل هذا الجمال الطبيعي . والسير ونستون تشرشل الذي كان يحمل على كتفيه خلال الحرب العالمية الثانية هموم الدنيا كان ينفلت في اكثر الاحيان من مشاكل الحرب والسياسة ليرسم لوحة زيتية .

ان افضل علاج للقلق هو العمل . فلورنس ملك العرب غير المتوج ، يعتبر طليعة الرجال النشيطين العاملين الذين انجبهم هذا القرن .

لقد وصفت والدته كيف كان لورنس بعد فشله في مرتمر الصلح في تحقيق وعوده للعرب يجلس النهارات بطولها ساهما لا يأتي بحركة ولا يقوم باي عمل . فلقد حوّله القلق والتفكير في فشله هذا الى انسان يفترسه الاسى ، والى شبح لا حياة فيه . الا انه سرعان ما داوى نفسه بنفسه عندما فكر في الافادة من قوته الضائعة في عمل منتج .. فانصرف بكليته الى وضع كتابه الشهير « اعمدة الحكمة السبعة » !

يقول هنري وورد بيتشر : « العمل لا يقتل البشر ... انما القلق
بو الذي يقتلهم . فالعمل صحي ، والقلق صدأ يعتري المدية . »

وهذا ليونيل باريمور الممثل الاميركي الشهير ، بعد ان جاوز السبعين
ن عمره ، قد اعطى « الوصفة » التالية لحياة سعيدة مديدة .. انـــه
يقـــول :

ـ ليكن لك ما تعمله دائما ، فأنا اعيش على اساس يومي ، محاولا
الافادة أكثر مما يمكن يوما فيوما . لا افكر في الغد ، ولا يهمني أمس في
شيء . اذ عندما تبدأ في التفكير في الحياة ومشاكلها ، وعندما تبدأ في القلق
على المستقبل ، او الندم على الماضي ، تختلط عليك الامور ، وتضطرب ،
وفي يقيني ان الرجل الذي يتقن عمله ويستخلص ما امكنه من الحاضر يحيا
حياة سعيدة ، هي الحياة التي يحلم بها !

اننا نفتح الباب امام القلق عندما نضيع وقتنا سدى ، وندع الساعات
تمر دون أن نشغلها بشيء يتطلب منا كل جهد واهتمام .

كان الاقدمون يقولون : اذا لم تستطع شفاء حالة تعانيها فما عليك
الا ان تتحملها ، انها مشيئة الله ! والقلق ، في النهاية ، نوع من الكفر
والالحاد . انه انكار لحاجة الانسان الى الله .. انه يشبه القول « لن
استطيع الحصول على افضل من ذلك لان لا اله هناك ليساعدني » !

ليس ثمة فلسفة او حكمة افضل من الحكمة الالهية : « لا تفكروا
في الغد ، فالغد يفكر بكم » يمكن ان توجد لبشرية تعذب نفسها بنفسها ،
فاذا ما أخذنا بها امكننا ان ننجو من القلق ، عدونا رقم واحد ، وامكننا
بالتالي ان نعرف راحة البال الحقيقية . ■

الراحة النفسية

وعلاقتها بالعمل والانتاج

تدل الاحصاءات على ان تسعة اعشار الحوادث المؤلمة التي تقع اثناء العمل يسببها العمال او الموظفون الساهون الذاهلون . ويعود سبب ذهولهم الى الوساوس والمشاغل التافهة المختلفة التي تستولي عليهم بسهولة دون ان يحركوا ساكنا لطردها عنهم . ويقدر الاخصائيون ان عاملا من كل اربعة عمال يفقد عمله الذي يكسب منه قوته ، ليس بسبب اهماله او انعدام كفاءته واهليته ، بل لانه فريسة اوهام ووساوس لا تدعه يحصر اهتمامه بعمله . وهكذا يبدو ان فقدان التوازن العقلي او النفسي هو العدو الاول للفرد ، وبالتالي للمجموع . فالعامل الذي تلهيه مشاغله ، وبعضها تافه واه ، عن الانتباه الى عمله ، والقيام به على خير وجه يعرقل الانتاج العام من حيث لا يدري . ويؤكد الخبراء ان شفاء هؤلاء ممكن على الرغم من كثرة عددهم .

والخطوة الاولى في هذا العلاج هي الضحك . فالضحك في رأي الدكتورة النفسانية ليديا غيبرسون هو البلسم الشافي من هذا الاضطراب النفسي او العصبي .

شخص مرضك بنفسك

وضعت الدكتورة ليديا غيبرسون لائحة بعشرين سؤالا ، تتيح لكل انسان أن يعرف درجة حاجته الى العلاج النفساني الذي تقترحه .

والدكتورة غيبرسون قد اختبرت علاجها النفساني مع نفسها قبل ان تقترح على « المرضى » استعماله . ولا نعلم بعد هل نجحت التجربة ام لا ، ولكن المعروف ان هذه السيدة لا تدع فرصة يمكنها ان تجد فيها المرح والسرور تفوتها . فهي في حياتها واعمالها اليومية عنوان المرح وخلو البال من جميع المشاغل الثانوية التي لا طائل تحتها .

الاسـئلة

١ ــ اتقضم اظافرك ؟

٢ ــ اتصاب بالملل والنرفزة بين وقت وآخر ؟

٣ ــ ايتصبب العرق من يديك وقدميك ؟

٤ ــ اتستهدف لفورات وثورات عصبية ؟

٥ ــ اتشعر بانقباض وعدم ارتياح اذا ما وجدت في حجرة مقفلة ؟

٦ ــ اتحلم احلاما مزعجة ؟

٧ ــ اتجد صعوبة في معاشرة جيرانك والمحيطين بك ، والحيـاة واياهـم ؟

٨ ــ اتؤثر فيك البروق والرعود ؟

٩ ــ اتشعر بالتعب والاعياء لدى قيامك باي عمل ؟

١٠ ــ اتخشى تناول بعض الوان الطعام دون مبرر منطقي ؟

١١ ــ اتستطيع الحياة في الاماكن المرتفعة ام يزعجك ذلك ؟

١٢ ــ اتخجل من مقابلة الغرباء ؟

١٣ ــ اتتردد كثيرا قبل ان تعزم على أمر ما ؟

١٤ ــ اتبكي بسهولة ولاي سبب مهما يكن تافها ؟

١٥ ــ اتصاب غالبا بالصداع ؟

١٦ ــ اتميل الى اكتشاف ما يسؤوك في احاديث جيرانك ومعارفك المحيطين بك ، وتحمل كلامهم على غير محمله ؟

١٧ ــ اتنفعل لدى اي انتقاد يوجه اليك ؟

١٨ ــ اتجد صعوبة في الاستسلام الى الكرى .

١٩ ــ اتعتقد أن الجميع يريدون بك سوءا ؟

٢٠ ــ اتخاف من العتمة ؟

والان ، اذا لم تجب بنعم الا عن خمسة اسئلة فحسب من الاسئلة العشرين المذكورة ، فانك تكون من المتزنين عقليـا ونفسانيا . ومن ٦ « نعم » الى ١٠ تكون من الانلس المتوسطين من حيث التوازن العقلي . ومن ١١ الى ١٥ تكون من الفئة التي تميل الى السهو والذهول بسبب الوساوس والاوهام التي لا تستند الى اي اساس . ومن ١٦ وما فوق تكون بحاجة ماسة الى العلاج النفساني . ■

ما هي درجتك من العبقرية؟

ما هذا الشيء الذي يتمتع به بتهوفن ، وشكسبير ، وليوناردو دا فنتشي من دون سائر البشر العاديين ؟ ما هي الميزة الغريبة التي ترفع شخصا ما عاليا عاليا فوق مستوى الكثيرين منا ؟ فمنذ بدأ البشر العاديون ينظرون الى المتفوقين منهم ، بدأ السؤال « ما هي العبقرية ؟ » يبهر البشر ويحيرهم ...

العلمـــاء الحمقـــى

لعل احد الاسباب التي تجعل هذا السؤال محيرا الى هذا الحد ميلنا الى اعتبار مختلف انواع البشر الذين يتمتعون بقدرات فائقة عباقرة ، كما لو كانت الموهبة الفنية البحت دليل العبقرية . ذلك ان العبقرية ليست شبيهة بالقدرة التي يظهرها من نسميهم « العلماء الحمقى » ، وهم اناس بلا اي قدر من التربية والتعليم الاساسي ، يستطيعون القيام بعمليـــات فكرية مذهلة تذكر بالحركات البهلوانية .

ومن هؤلاء زيرا كولبرن ، ابن احد الفلاحين في فرمونت ، في الولايات المتحدة الاميركية ، في القرن التاسع عشر ، وقد كان يتمتع بقوى خارقة في ما خص العمليات الحسابية المعقدة . ففي احدى المناسبات طلب اليه عدد من العلماء الرياضيين ، على سبيل الامتحان ، ان يضرب العدد ثمانية بنفسه ستة عشرة مرة . فلما قام بالعملية الحسابية عقليا ، ودون اللجوء

الى القلم والورق (وكان الجواب ٢٨١٤٧٤٩٧٦٧١٠٦٥٦) بكى الحضور . وكان زيرا كولبرن اذ ذاك في الثامنة من عمره .

وعلى غراره كان جان غلوري ، الفتى الفرنسي الجموح المتمرد الذي لم يكن قابلا للدرس والتعليم في مأوى آرمنتيير . فقد كان بوسعه ان يحسب الجذر المربع لرقم يتالف من اربعة اعداد في مدى اربع ثوان فحسب . ولم يكن حسابه للجذر المكعب لرقم مؤلف من ستة اعداد يقتضيه اكثر من ست ثوان . وفي ذات يوم من سنة ١٩١٢ ذكر له تاريخ يوم معين من الاسبوع وسئل اي يوم وافق الثاني والعشرون من ايار من سنة ١٩٠٨ . فاعطى الجواب الصحيح — (وكان اليوم الجمعة) — وذلك في غضون خمس ثــوان .

انه لواضح تماما ان العلمـــــاء الحمقى يقدمون دلائل مذهلة عن امكانيات الدماغ البشري ، الا انهم مع ذلك ليسوا خلاقين . وعملية الخلق هي مقياس العبقرية . انهم يحسبون بطريقة مدهشة ، ولكنهم لا يضعون مبادىء ونظريات مدهشـــة .

الاطفـال المعجــزة

وثمة طبقة ثانية من اصحاب المواهب الفنية نميل خطأ الى تسميتهم عباقرة ، وهم الاطفال المعجزة . وصحيح ان بعض هؤلاء يمكن ان يتحولوا فيما بعد الى عباقرة . فالمفكر البريطاني الشهير دجون ستيوارت مل ، الذي قرأ وهو في السادسة الكتب الكلاسيكية الاغريقية اصبح عالما عالمي الشهرة في الاقتصاد السياسي والفلسفة .

وموتسارت ، الذي عزف على البيانو وهو في الرابعة من عمره ، والف المقطوعات الموسيقية وهو في الخامسة ، اصبح واحدا من اساطين النغم في كل عصر . الا انه اذا كان بعض الاطفال المعجزة يزدهرون بهذه الطريقة فانهم ينطفئون بسرعة اكثر . فمن يسمع اليوم باندرو نسقل وكان

ـسيقيا في الثانية من عمره ، او بدجون ماسترز من غوكستون بمقاطعة ت البريطانية ، وقد قادت جوقة موسيقية وهي في الخامسة ؟

ومن لم يسمع ببعض خريجي الجامعات الذين لمعــوا في صغرهم نتهوا الى غسل الصحون ؟

من الثابت أن المقدرة الفائقة في الطفولة لا يبدو انها ضرورية للعبقرية عهد المراهقة او الصبا . فالعبقرية الطفولية هي تقنية اكثر منها عبقرية لاقة . فالاطفال المعجزة بارزون في لعبة الشطرنج ، مثلا ، لا في كتابة سرحيات . يمكنهم القيام بأعمال خارقة ، ولكن تعوزهم الاختيـــارات حياتية الضرورية لخلق أفكـــار خارقة رائعة . وفيما بعد لا تعود لهذه قدرات التقنية اهمية كبيرة . فالبرت آينشتاين كان على خصام دائم مع رياضيات العليا ، ولذا استخدم علماء اكثر منه موهبة في الرياضيات لقيام بحل العمليات التي كان يقوم بها . وتشـــارلز داروين كان دائم لشكوى طوال حياته من ضعف ذاكرته .

بقريتـــان مختلفتـــان

واذا لم تكن المهارة والذكاء ولا النضوج المبكر دليل العبقرية ، فما هو الدليل اذن ؟

لننظر الى عبقريين مختلفين ، احدهما امرؤ يظهر اسمه في عـــدد قليل من لوائح العباقرة . كان هنديا قصير القامة ممتلىء الجسم ، يدعى سرينيفاسا راماتوجان ، من أسرة فقيرة في مدينة مدراس . في المدرسة كان بارزا في الرياضيات ، وفي الخامسة عشرة حاول الالتحاق بالجامعة ، ففشل في امتحان الدخول في مادة اللغة الانكليزية . فاضطر الى انهـــاء دراسته الرسمية . واتفق ان احدهم اعطاه مـــرة كتابا يلخص مجمل المبادىء الرياضية الرئيسية المعروفة حتى حوالي سنة ١٨٦٠ . فحفظها جميعا ثم راح يستكشف أمورا جديدة في هذا العلم . فتوصل الى وضع نتائج غريبة اثارت اهتمام علماء الرياضيات الى حد جعلهم يوجهون اليه

الدعوة لزيارة جامعة كيمبريدج سنة ١٩١٤ . وهنا الغريب في الامر : فلما وصل رامانوجان الى انكلترا كان ما يزال يجهل بعض المبادىء الاولية في علم الرياضيات العليا ، مع انه كان يسبق بأشواط الكثيرين من علماء الرياضيات في اوروبا . فبمفرده استطاع ان يحصّل ما حصّل ، ثم تجاوز نصف قرن من التقدم في الرياضيات . ويعلق دجيمس نيومان على ذلك بقوله : « ان المرء ليشك في ان مثل هذا العمل الباهر قد حدث مثله في تاريخ الفكر ! »

والعبقري الثاني عاش قبل رامانوجان بزمن غير قصير : ليوناردو دا فنتشي الايطالي ، في القرن السادس عشر ، وكان مهندسا ، ومخطط مدن ، وخبيرا في المدافع . صمم المظلة (الباراشوت) قبل ان يكون هناك طائرات ، وكذلك صمم الطائرة ربما لكي يبرر تصميم المظلة . واخترع في جملة مئات الاختراعات ، المدخنة الحديثة ، والباب الذي يغلق تلقائيا . وبصفته عالما نظريا ناقش قانون الحركة المتعلق بالاجسام الساقطة ، وذلك قبل قرنين من اسحق نيوتن . وكان من الرواد في حقل التشريح . وفي اثناء انهماكه بكل هذه الشؤون المتنوعة وسواها من الابحاث رسم عددا من اللوحات الفنية الرائعة ، وفي طليعتها لوحتا « موناليزا » و « العشاء الاخير » .

ذلك هو قوام العبقرية التي تتقلص امامها الموهبة البحت لتتخذ حجمها العادي .

ولكن كيف « نفسر » عبقرية اناس امثال رامانوجان وليوناردو دا فنتشي ؟ هناك محاولات عديدة نعزوها الى ذكاء مفرط . واذا نحن طبقنا « مقياس الذكاء » الذي يصنف من يسجل رقما يفوق ١٤٠ « متفوقا جدا » لوجدنا ان كلا من الفيلسوف لايبنتس ، والشاعر غوته الالمانيين ، والمشترع الهولندي الكبير غروشيوس ، سجلوا الرقم ١٩٠ ، في حين ان بعض العباقرة من ذوي الذكاء العادي امثال : الروائي الاسباني سرفانتس (صاحب دون كيشوت) سجل ١١٠ ، والفلكي البولوني

كوبرنيكس سجل ١٣٠ فحسب ، والرسام الهولندي رامبرانت سجل ١٣٥ . وان كلا من الموسيقي الالماني باخ ، والعالم الطبيعي الانكليزي داروين ، وابراهام لنكولن ، محرر العبيد ، سجل ١٤٠ . وليوناردو دا فنتشي نفسه سجل ١٥٠ فحسب .

والحقيقة — على ما في ذلك من غرابة — هي ان « مقياس الذكاء » كما يبدو ، ليس له نسبيا اي صلة تذكر بالعبقرية . وذلك ما تؤكده الدكتورة كاثرين موريس كوكس في دراسة حديثة لها في هذا الموضوع . وهي التي ذكرت الاسماء التي وردت معنا ، مع مقياس الذكاء .

العبقرية والوراثة

بعد « الذكاء » تأتي الوراثة ، كعنصر من عناصر العبقرية . صحيح ان الوالدين اللامعين يكون اولادهم ، عادة ، لامعين . وهنالك بعض انواع القدرات الخاصة تتبع اسرا معينة . فموتسارت ومندلسون كانا من اسرتين مثلت الموسيقى فيهما دورا كبيرا . واسرة باخ كانت في الواقع اوركسترا حية . اما العالمان هكسلي وداروين فقد كانا خير خلف لخير سلف في حقل العلوم الطبيعية .

الا ان الكثيرين من العباقرة — اذا لم نقل معظمهم — جاؤوا من اسر لم يلمع فيها سواهم . فذوو شكسبير كانوا من الطبقة البورجوازية الوسطى . وذوو ستندال كانوا من الريفيين المغمورين . وليوناردو دا فنتشي كان الابن الشرعي لمحام من فلورنسا وفتاة فلاحة .

ذات يوم كتب تريلوني الى الشاعر شيللي يقول : « لماذا لا تنتقل بذور العبقرية في جنس من الاجناس ؟ »

فاجابه الشاعر : « لو كان الامر كذلك لارتكبت الطبيعة خطأ اين منه الاخطاء التي يمكن للانسان ان يبتدعها . فأبناء المجانين يفقدون اذ ذاك كل امل . »

العبقــرية والجنــون

هناك نظرية اخرى في العبقرية تقول ان ملكة الخلق الكبرى هي شكل من اشكال الجنون الحميد ، السليم العاقبة . ولكن هل العباقرة مجانين ؟

مما لا شك فيه ان ملفيل ، وفان غو ، ودوستويفسكي ، ونيتشه ، كانوا فريسة محن عاطفية عنيفة . ومثل هذه الحالات القصوى يمكــن موازنتها — مع ذلك — بحالة سقراط مثلا ، وقد كانت حياته نمــوذجا لسلامة العقل .

لذا يمكننا القول ان العباقرة « تتملكهم » دوافع الخلق والابداع ، وانهم يظهرون شخصية قوية ، وغير عادية احيانا ، نتيجة لذلك . وذلك ابعد ما يكون عن الجنون !

مــا هــي العبقــرية ؟

اذن ، ماذا يمكن ان يكون اصل العبقرية ؟ لعــل في التركيز على ميزتين رئيسيتين الجواب المنشود .

الميزة الاولى : هي التركيز العظيم الذي يبذله العبقري . فالعبــاقرة — بدون أستثناء — ينهمكون في اعمالهم ، ويكادون يغرقون فيها . فاديسون — وسواه — شددوا على نظرية العرق في العبقرية ، اكثر مما شددوا على نظرية الوحي والالهام . ولكن ، ماذا يتيح للعبقري ان يفكر في مشروع طوال سنوات دونما تعب ؟ ماذا يمكنه من تركيز كل شخصيته عليه ؟

من الثابت ان ذلك يستدعي وحدة نفسية داخلية عميقة ، وقدرة على تنظيم وتنسيق كل طاقاتنا الواعية واللاواعية من اجل غاية واحدة . ويبقى سرا كيف يتم ذلك ، ولماذا يستطيع البعض القيام بذلك على اتــم وجه ، ولكننا مع ذلك نسبر غور هذا السر عندما نشعر ان كل شــيء في داخلنا هو في محله ، وعندما « نضيع » انفسنا في عملنا . . .

والميزة الثانية : هي القدرة علـى رؤية نموذج او مثال في الاشياء . وقد قال الفيلسوف الالماني شوبنهاور : « ان رؤية العام في الخاص دائما هي في اساس العبقرية . » وعلى ذلك استطاع ليوناردو دا فنتشي وهو يتجول في سلسلة جبال الالب البحرية ، ان يتعرف الـى حياة العصور الجيولوجية القديمة ، ويتحدث عنها بمجرد عثوره على انواع من المحار المتحجر . ان لكل العباقرة ـ بشكل من الاشكال ـ تلك القدرة علـى اختراق الواجهة العادية للحقيقة والواقع وتمثيلها بطريقة جديدة رائعة . شكسبير ـ مثلا ـ استخلص معنى جديدا من لغـة قديمة ... وديبوسي ابرز الحانا جديدة من نوتات قديمة ... ونيوتن وجد وحدة وتناسقا جديدين في الطبيعة من ملاحظات قديمة .

فما الذي يمنح العبقري هذه البصيرة ؟ يقول الدكتور ارنست دجونز : العالم النفساني البريطاني المعروف ، انها « السذاجة » .

ففي رايه ان معظم العباقرة ، يذهبون الى ابعد من التفكير المتسائل ، المستفهم ، المشكك .. يذهبون الى سلامة النية ، وهذا يعني انهم ينظرون الى العالم برؤيا الطفل البريئة المندهشة بدلا من النظر بعيني المراهـق المتعبتين .

ولم يكن دجونز اول من توصل الى هذه الملاحظة . فقبله بزمـن طويل لاحظ الشاعر الالماني شيللر اننا اذا ما حققنا جميعا وعود طفولتنا لاصبحنا جميعا عباقرة . ذلك بأن الطفل هو حقا من نوع العبقري . وفي هذا الصدد يذكر الدكتور آرنولد جيسل ان المرء ليدهش حقا من قـدرة الطفل الفائقة على القيام بنشاط مبتكر ، وباختراع ، وباكتشاف . وذلك هو ـ على وجه التقريب ـ التعريف القاموسي للعبقري .

ولكن ماذا يحدث للعبقري في الطفل ؟ ربما ، بعض الافراد ، يعوزهم المهارة ، والذكاء الكافي ، والموهبة الكافية ليرتفعوا بذلك كله عن المستوى العادي للمنجزات . والبعض الآخر ربما اعوزهم التوازن النفسي الداخلي لتحقيق التركيز العبقري ، وهناك افراد آخرون يقضي احتكاكهم بالحياة ،

ومتطلبات التربية والتعليم ، على ملكة الخلق والرؤيا البعيدة التي كانت لهم في سن الطفولة . ان القليلين منا يحتفظون بمعنى التحدي والتجدد .. ومع تقدمنا في السن نصبح « حكماء » .. ويصبح العالم مألوفا لدينا ؛ ونستقر على رتابة فكرية وعاطفية مريحة .

غير ان البعض ــ لسبب من الاسباب غريب وغامض ــ لا تكون تلك حالهم . وهذا ما يجرنا الى القاء نظـــرة اخيرة على العبقرية . فالكثيرون منا ينظرون الى العباقرة كما لو كانوا اناسا بعيدين عنا كثيرا ، يتكلمون لغة تفوق مدارك كل واحد . ولكن الواقع ان العباقرة انسانيون الى ابعد الحدود ، لا يتكلمون فحسب الينا ، بل يتكلمون من اجلنا . ان العبقري المعاصر يحيرنا بآرائه وافكاره في بادىء الامر . ولكن انتظر جيلا او جيلين ، تر ان اولادنا ينسجمون وآراءه وافكاره ، كما ننسجم نحـــن والآراء والافكار التي تطالعنا عندما نقرأ الشاعر شكسبير ، مثلا ، او نتأمل لوحات سيزان الرسام ، او ندرس نظريات العالم تشارلز داروين .. وجميعهم كانوا في عصرهم عباقرة حيروا الجميع بآرائهم واعمالهم .

ان العدسة التي يصقلها العبقري تصبح الزجاج الذي نتعلم جميعنا ان ننظر الى الاشياء من خلاله . ومن هنا لا تبقى تلك عدسته ، بل تصبح عدستنا . انه شعرنا ، وموسيقانا ، ولوحتنا الفنية ، وافكارنا ، ما يبدو ان العبقري ينصح عنه وينتجه .

العبقرية هي نحـــن

وعلى ذلك ، اذا كانت طبيعة العبقرية الصميمة ما تزال سرا ، فان سحرها لم يبق كذلك . العبقرية هي نحن ، مكبرة جدا . ولو لـــم تكن كذلك ، لما امكننا ان نفقه اعمالها ، ونستمتع بما تخلقه . ففي العبقري نحن نرى شيئا من انفسنا ، الف مرة اكثر منا اشعاعا ، وحكمة ، وقدرة على الخلق ، ولكن مع ذلك كله ، نرى انفسنا . ■

مواجهة النفس

في السلوك الفردي القويم

اتحب ان تقابل افضل شخصية في العالم بالنسبة اليك ؟ اتحب ان تتعرف الى الانسان الوحيد الذي له القدرة على توفير السعادة لك ، ومنحك الصحة وما ترغب فيه من حطام هذه الدنيا ؟ انا اعرف انــك تحب ذلك وسأتولى مهمة تقديمك الى هذا الانسان . ان هذا الانســان هو انت !

أيدهشك ذلك ؟ اذا كان الامر كذلك ، فانه سيدهشك اكثر قولي انني اشك في انك قد قابلت بعد ، نفسك الحقيقية . ويقيني انك ستوافقني على قولي هذا بعد ان افرغ من مهمة تعريفك بنفسك .

ولعله يبدو مستغربا ان يقوم امرؤ مثلي لم يقابلك ابدا من قبل ولم يعرفك ، فيدعي انه يعرف الكثير عنك . ففي الواقع لا فرق اساسي بيننا . ذلك بأن عقلك ، وعقلي ، وعقول سائر البشر تعمل جميعاً وفق قانون عقلي كبير ... وما علي الا فهم طبيعة هذا القانون لكي اعرفك ــ اجل ، واعرف حتى المشاكل التي تواجهك .

يمكن ان تكون امورك قد ساءت منذ امد . يمكن ان تكون في ضائقة مالية . يمكن ان تكون شجاعتك وايمانك قد امتحنا امتحانا عسيراً في هذه الحياة . يمكن أن تكون قد تخاصمت مع صديق حميم . يمكن أن تكون (او

تكوني ، حسب الحالة) على خصام مع شريك حياتك . يمكن ان يساورك الشعور بأنك قصرت في واجباتك كوالد او كزوج ، وان المستقبل لا يبشر كثيرا بالسعادة او الصحة او اليسر المادي . ولعلك تتساءل في هذه اللحظة بالذات عما اذا كان ثمة سبيل حقيقي الى التخلص من المصاعب المحيطة بك . فاذا كان ذلك كذلك ، فان جوابي لك هو : « لا تفقد الرجاء ! هناك وسيلة لحل مشاكلك ــ لتخفيف الحالات التي يمكن ان تكون مثقلة عليك في الوقت الحاضر ــ وسيلة تتيح لك تحقيق الامور التي تعني اكثــر من سواها بالنسبة اليك في هذه الحياة . »

قنديل عــلاء الدين السحري

اذا كنت تريد مالا اوفر ، فان هذه الوسيلة ستحمله اليك . ان هذه القوة الكامنة في داخلك ، والتي اوشك ان اكشف لك عنها ، هي أشبه ما تكون بقنديل علاء الدين السحري . انها تحقق لك رغباتك كافة شرط ان تعرف كيف تسيطر على قوتها الخفية التي تكاد تكون سحرية . فاذا شئت ان تكون رساما او موسيقيا وكان لك شيء من الموهبة غير النامية في ميداني الرسم والموسيقى فان هذه القوة ستحرر موهبتك ، وتجتذب اليك الظروف والوسائل التي يمكنك معها تحقيق النجاح كرسام او كموسيقي .

ولا فرق هنك اي نوع من انواع النجاح تود ان تبلغ : النجاح في الحب ، او النجاح في الزواج ، او النجاح في تخطي المعقبات ، او النجاح في بلوغ اي واحد من مئة غاية مختلفة . ان القوة التي اتحدث عنها يمكنها ان توفر لك ذلك النجاح . الا ان ذلك رهن بالقــدرة التي تنميها لجهة افادتك من هذه القوة وتوجيهها لخيرك ولمصلحتك .

الــرؤية بعــين الفــكر

اما الوسيلة لتنمية هذه القدرة فهي ان تتمكن من رؤيتك بوضوح ، بعين فكرك ، اي نجاح ترغب فيه .

ومن الممكن الا تحققه ولكن كل ما يكون قد حـــدث لك حتى هذه اللحظة الحاضرة قد حدث لانك رايته يحدث للمرة الاولى بعين فكرك . بوسعك أن تلتفت الى الماضي ، فتنظر الى العديد من الخطط التي رسمتها، وكيف تخيلت انك تقوم بها بهمة ونشاط وحيوية ، وكيف ان هذه الخطط قد تجسدت في الحياة الواقعية شيئا فشيئا بعد ان احتفظت في مخيلتك بالرؤيا نفسها . ولكنها وجدت ، أولا ، في تفكيرك .

لطالما سمعت الناس يرددون هذه العبارة : « كنت اخشى أن يحدث ذلك . » ولعلك ، انت نفسك ، قد نطقت بهذه العبارة غير مرة . ومع ذلك ، ربما تجاهلت هذه الحقيقة ، وهي انك من الخوف تخيلت ان اشياء تحدث ، وقد حدثت فعــلا !

ان هذه القدرة الخلاقة في داخلك ليس لها اي طاقة عاقلة . فهي لا يمكنها التمييز بين الخير والشر . فاذا انت تخيلت النجاح ، فان هذه القدرة توفره . وتخيل الفشـل ، تمن به . ومن هنا كانت الضرورة تقضي عليك بمعرفة كيفية السيطرة على هذه القدرة وكيفية السيطرة على طبيعة تخيلاتك ، او صورك الذهنية ، بحيث انك لا تدفع هذه القدرة الى حمل الحزن اليك بدلا من السعادة .

وان معرفة التصرف في هذا المجال لسهلة ومفهومة بحيث يمكنك ، منذ ان توضح لك العملية الداخلية لعقلك ، أن تتصور فكريا الاشياء التي ترغب فيها . وذلك يضعك على الطريق نحو حل مشاكلك الحاضرة ، رافعا اياك من حيث أنت ، الى حيث تحب أن تكون .

ما ينبغي أن تعرفه عن نفسك

ولكن قبل ان تستطيع القيام بذلك هناك بضع حقائق عن نفسك يتوجب عليك ان تعرفها . من ذلك انه ينبغي لك ان تعلم ان لــك ، في الواقع ، عقلين ، يختلف الواحد منهما عن الآخر اختلافا بينا : هناك عقلك

الواعي الذي يتعاطى مع العالم الذي تعيش فيه ، وهناك عقلك اللاواعي او عقلك الذي يتعاطى مع العالم الفسيح ، غير المرسوم ، القائم في داخلك؛ العالم الذي لا يعرف عنه العلم ، على وفرة معرفته ، الا القليل القليل .

العقـل الـواعي

أنت تستخدم عقلك الواعي للقيام بالتفكير ، والشك ، والتخمين ، والتساؤل ، والحساب ، وهضم الاشياء . انه اشبه ما يكون بالغربال الذي يدع كل شيء ينفذ منه بعد ان يقوم بعملية تصفية لما ليس ثمة رغبة فيه . الا أن كل ما تركز عليه انتباه عقلك الواعي يسجل على شكل صورة ذهنية ، ويحمل الى عقلك الباطن ، العقل اللاواعي حيث يوضع في ملف للعودة اليه في المستقبـل .

ولعلك لا تدري ان عقلك الواعي ليس ذا قوة او قدرة خلاقة . فان قدرته تنتهي بمهارته في تسليم عقلك اللاواعي ردود فعله ، وافكاره المتعلقة بشؤون ذات اهمية بالنسبة اليك .

العقـل اللاواعـي

اما عقلك الباطن ، او عقلك اللاواعي ، فانه على النقيض يتمتع بقدرة خلاقة لا تحد . لا يمكنه التفكير كما سبق ان قلنا ما دام التفكير من خصائص عقلك الواعي . ومن هنا ، اذا لم يكن عقلك الواعي قد حذرك من صورة ذهنية خاطئة ، فحملها الى عقلك اللاواعي ، فان عقلك الباطن هذا لن يفعل شيئا ، ولن يتساءل عن النتيجة السيئة التي يمكن ان تحدثها هذه الصورة الذهنية الخاطئة في حياتك . كل ما سيفعله هو ان يحوّل قدرته الخلاقة الى تلك الصورة الذهنية ويحملها الى حيز الوجود . ولعل السبيل الوحيد للحؤول بين عقلك اللاواعي وبين متابعة الصور الذهنية الخاطئة هو احلال النوع الصحيح من الصور الذهنية محل الصور الخاطئة قبل ان تتاح له فرصة الاشتغال بالصور الخاطئة .

والان ، دعني ابرهن لك بالدليل القاطع على ان عقلك الواعي لا قدرة خلاقة له ، وان عقلك اللاواعي هو حقا الينبوع الذي يزودك بكل الافكار والحلول .

اتذكر الايام التي حاولت فيها انتحل مشكلة هامة في حياتك ؟ لقد ذرعت المكان جيئة وذهابا . فعلت كل شيء باستثناء شد شعرك وتقطيعه . واخيرا ، وبعد ان يئست من ايجاد الحل ، جلست متعبا منهوكا ، وقلت بينك وبين نفسك : « اني استسلم ، انا لا استطيع أن أجد اي مخرج . »

ومع ذلك ، ولدهشتك الكبرى ، ما ان تستسلم حتى يلتمع في فكرك الجواب ، فتصيح : « لقد وجدته ! الان اعرف ما ينبغي عمله . » ان ذلك الحل ظهر دونما اي تفكير واع من جانبك اطلاقا . لكأنه سهم اطلق الى عقلك من الجو ، ولكنه ... لم يكن مصادفة في شيء . فأنت في محاولتك حل تلك المشكلة امرت عقلك اللاواعي ، دون ادراك منك ، ان يخلق الحل لك . وضعت امامه كل الوقائع التي لديك على شكل صور ذهنية ، سوى انك جعلت عقلك الواعي الذي لم تكن له القدرة على خلق الجواب في حالة توتر شديد ، لقد عقدته عقدة صعبة ، وبالتالي ، لم يستطع عقلك اللاواعي ان يسمعك صوته . وفي اللحظة التي استرخيت فيها سارع في الحال الى تهريب الجواب الى عقلك الواعي .

عندما تتعلم كيف يعمل عقلك ، يصبح في وسعك ان تنظر الى حياتك الماضية لترى بنفسك ، ولنفسك ، كيف ان صورك الذهنية الخاطئة قد اجتذبت اليك الحالات الخاطئة . وعندها ستقتنع بأن كل ما حدث في هذا العالم الخارجي الذي نعيش فيه قد حدث في باديء الامر في عقل واحد منا . وليس ثمة اي سر او اعجاز في ذلك . فكل شيء يتم وفق العمل المعصوم من الخطأ الذي يقوم به قانون عقلي تصرّف بموجبه البشر ، منذ بداية الزمن ، أما لخيرهم او لشرهم .

وصفة مقترحة

ولكي اساعدك على تحقيق ما تصبو اليه وترغب فيه ، سأقدم اليك وصفة لبلوغ عقلك اللاواعي والسيطرة عليه في اي وقت تشاء . فاذا ما فهمت هذه الوصفة فهما صحيحا ، وطبقتها تطبيقا صحيحا ، فانك ستستطيع أن تتصور ذهنيا الاشياء التي تريدها حقا . وما ان تتصور هذه الاشياء حتى تفاجأ في الوقت المناسب برؤيتها تتم بفضل العمل المعصوم عن الخطأ الذي يقوم به هذا القانون الكوني — القانون العقلي :

واليك الوصفة :

اولا : دع جسمك يأخذ قسطه من الاسترخاء .

ثانيا : حرر عقلك الواعي من كل الافكار المتناقضة .

ثالثا : بعد أن يسترخي جسمك ، ويرتاح عقلك الواعي ، ركز انتباهك على صورة ذهنية لما تريد ان تحقق .

معنى هذا التركيز ، وحصر الفكر ! اصنع صورة ذهنية صحيحة لما ترغب في بلوغه في الحياة . انظر اليه بعين فكرك . تخيل الاشياء التي تود أن تأتيك ، أو تحدث لك . تصورها بحيوية بحيث ترى نفسك انك تقوم بها أو انك تجسدها . وبقدر ما تزيد قدرتك على تصور ما تريد بوضوح ، فانه سيقترب منك شيئا فشيئا . واخيراً ستجد ما كنت ترغب فيه تحت أمرتك ، وفي متناول يدك .

لقد استخدم هذه الوصفة التي اقدمها اليكم المخترع الاشهر توماس اديسون الذي ندين له بالفونغراف ، والسينما ، والمصباح الكهربائي ، والعديد العديد من المخترعات الجليلة الاهمية والفائدة . فعندما سئل ذات يوم كيف يفسر عبقريته الخلاقة المبتكرة الرائعة اجاب وهو يبتسم : « السبب هو انني لا افكر ابدا بالكلمات .. اني أفكر بالصور ! » كان يرى صورة بعين فكره للشيء الذي كان يود اختراعه ، ومن ثم كان عقله اللاواعي يشرع في العمل فيه . ولما كان يحتفظ بهذه الصورة باستمرار فانه كان يتلقى

الالهام الخلاق . وخطوة خطوة ، كان يتابع الخط التجريبي والاختباري الذي يخطر بباله حتى يأتي يوم يتحقق فيه الاختراع الذي يكون قد تصوره .

ان كل امرىء انجز امرا ذا قيمة ما في هذه الحياة قد استخدم عن وعي او لاوعي ، هذه الوصفة ــ قانون العقل اللاواعي التي فصلناها بكل ايجاز . وان القدرة التي خدمت توماس اديسون لكامنة في داخلكم ، وعلى استعداد لخدمتكم الى الحد الذي يسمحكم التحكم فيها .

احــــــذر

من الممكن ان تكون ، يا قارئي العزيز ، في هذه اللحظة بالذات ، تعمل على ايذاء نفسك او صحتك ، او تتذكر سلسلة من الظروف المؤلمة بسماحك للهم والخوف والنتائج السيئة التي يمكن ان تصيبك بالتدفق في نفسك . لذلك تراني احثك على محو مثل هذه الصور الذهنية من على الشاشة الداخلية لعقلك اللاواعي في الحال .

ولكي يتسنى لك القيام بذلك تذكر بادىء ذي بدء أن تجعل جسدك يسترخي ، ثم حرر عقلك الواعي من كل الافكار المتناقضة ، واخيرا ركز انتباهك على ما ترغب في انجازه ، انظر اليه بعين فكرك ــ انظر اليه كما لو كان مشهدا سينمائيا يمر امام عينيك على الشاشة الفضية .

في الوسع تحقيق الشيء الكثير في مدى قصير . ابدأ من الآن بتكوين الصور الذهنية لصحة اوفر ، وسعادة اوفر ، ولسائر الاشياء الحسنة في هذه الحياة . ومع تقدمك في معرفة نفسك شيئا فشيئا ستدهش للنتائج الرائعة التي ستتوصل اليها . فهي تتوقف ، فحسب ، على قدرتك على تخيلهــا . . . ■

أصدق مع نفسك

ليس ثمة سبيل للمقارنة بين ان يكون المرء صادقا مع الاخرين ؛ وصادقا مع نفسه . فانعدام الصدق او الاخلاص مع النفس يمكن ان يدمر تدميرا كبيرا . ويقول العالم النفساني الدكتور البرت ايليس : « ان انعدام الصدق مع النفس هو غالبا اساس كل اختلال عاطفي وعقلي . »

ويقول العالم النفساني الاخر الدكتور فريدريك غوديت ، المتخصص في علم النفس الصناعي ، « كم من مرة قضى رجال أكفاء يبشرون بمستقبل زاهر على مستقبلهم العملي لانهم لم يقـــدروا امكاناتهم وكفاءاتهم حق قدرهـــا » ؟

ويصرح احد الخبراء في شؤون الزواج وارشاد المتزوجين بأن السبب في تقويض دعائم بعض الزيجات يكمن ، في الغالب ، في انعدام الثقة بالنفس من جانب الطرفين .

وعلى ذلك ، فان قدرتك على النظر الى نفسك نظرة فاحصة دقيقة قاسية وصادقة ، متقبلا السيىء والحسن فيها ، ومعترفا به ، لهو اقوى ينبوع من ينابيع الطاقة البشرية .

لنتأمل حالة امرىء سنطلق عليه اسم سليم . ففي سن الاربعين بدأ يدمن الخمرة . فقد بدت الحياة له انها فقدت كل طعم ، دون ان يدري

لذلك اي سبب ، مع انه كان يشغل منصبا محترما في شركة كبرى ، وله زوجة مخلصة ، واولاد يتمتعون بصحة جيدة . وفي ذات يوم قام صاحبنا سليم الى خزانة الشراب ليتناول زجاجة الخمر والكاس ، فحانت منه التفاتة الى المرآة ، فرأى وجها كاد ان ينساه ، تميز بامارات التصميم وملامح القوة ، وبعض اشارات الضعف ، بدت جميعا جديدة عليه . فأغلق باب الخزانة وانهار على مقعد قريب واستغرق طوال خمس ساعات في تأمل عميق ، فحلل شخصيته تحليلا شاملا لا هوادة فيه .

اما النتيجة فكانت ان تلك الساعات الخمس كانت اثمن ساعات عمل قام بها في حياته . فاستقال من منصبه وانشأ شركة للعلاقات العامة نجحت نجاحا ملموسا . الا ان المهم في الامر ليس نجاح سليم المادي ، بل الحماسة التي يعيش بها ويعمل .

ان الفوائد العاطفية التي يحققها الاخلاص مع النفس لهي اثمن مما نتصور . فمعرفة المرء لنفسه معرفة حقيقية ناضجة ، تخفف الكثير من القلق الذي يعيش البشر في ظلاله . فقد تبين للطبيب النفساني المعروف كارل رودجرز ان اولئك الذين يعانون من مشاكل عاطفية هم دائما قليلو الثقة بأنفسهم . ولكن ما ان يختبروا « رأي المستشار الخاص » بقيمتهم الحقيقية بما في ذلك مساوئهم ، حتى يتبدل الموقف تبدلا ايجابيا ، ومن ثم تراهم يعترفون ، ليس باخطائهم فحسب ، بل بالنقاط الجيدة الحسنة في شخصيتهم . ومن القبول الذاتي هذا لا يبقى الا خطوة واحدة قصيرة الى العاطفية السليمة .

في كتابه « السنوات الخلاقة » روى ريول هو قصة معلمة وديعة شديدة الحياء والخجل كلفت ادارة صف من التلامذة المزعجين . وكان اسوأ من في الصف فتى في الرابعة عشرة من عمره يجد لذة كبرى في أحداث الهرج والمرج بين رفاقه . وفي ذات يوم وقد بلغ اليأس مبلغه من المعلمة المسكينة ابقت الطالب المشاغب بعد انتهاء فترة التدريس ، وسألته لماذا يحيل حياتها الى جحيم . وبعد لحظات من التفكير والتأمل في وجه المعلمة اجاب التلميذ : « لأنك حمقاء وتستحقين ذلك ! »

وتنهدت وقالت : « انا اعرف ذلك ، ولقد كنت دائما شديدة الخجل من الناس مثلك تماما ، ولكن مع ذلك بوسعي ان اساعدك مساعدة كبيرة . الا ترغب في ان يكون هناك من يحبك او يسامحك ؟ »

وكم كانت دهشتها عظيمة عندما انفجر الفتى باكيا وروى للمعلمة قصة بؤسه ، وفقره ، ووحدته . ويعلل ريول ذلك بقوله : « ان اخلاصها مع نفسها سحب الصدق من ذلك الفتى المشوش المضطرب الناقم ، وان قوتها على تقبل نفسها بكل مخاوفها وضعفها اصبحت قوتها على تقبل التلميذ . وذلك ما جعل ممكنا تقبل التلميذ لنفسه .

ولكن الاخلاص مع النفس نادر ، مع الاسف . فالكثيرون يلجاون الى اهداف الآخرين وارائهم ومثلهم ليسترشدوا بها ، بدلا من اللجوء الى انفسهم . وذلك مما يشوه الفرد ويفسد مسعاه ويقضي على غريزة تحقيق شخصيته .

انه يُكره باستمرار على التنصل مما يفكر فيه ويحس به حقا ، ومع ذلك فانه في خاتمة المطاف لا يستطيع تجنبه لانه اهم اغراض حياته واعمقها .

والآن ، كيف يمكنك أن تختبر اخلاصك لنفسك ؟ ان الدكتور غوردون اولبورت ، وهو عالم نفساني ، يقترح ان تفحص روح المرح فيك . اقادر انت ان تضحك من نفسك ؟ ان تضحك ضحكا حقيقيا صحيحا ؟ اذا كان باستطاعتك ذلك فانك ولا ريب تكون فكرة صحيحة عن حقيقة شخصيتك .

اما الدكتور غوديت فان له اقتراحا آخر . سل نفسك : « ماذا كان آخر حدث مهم في حياتي ، اهو تغيير العمل ام الزواج ؟ أم موت احد من ذوي ؟ » ثم سل نفسك : « اجلست وفكرت في الامر ، وعرفت حقا ماذا يعني بالنسبة الي ؟ » فاذا كان الجواب سلبيا فانك تكون امرأ يمر في هذه الحياة دون التفكير فيها ، ومن ثم لا يستبعد أن تكون قليل الاخلاص مع نفسك .

ويوصي الدكتور غوديت كذلك بكتابة تحليل نفسي شامل ودقيق لا يكفي في حد ذاته ، بل على سبيل الاختبار ، فيقول في هذا الصدد :

« ويوسع صديق مخلص لك أن يساعدك على معرفة ما اذا كانت اللائحة التي وضعتها بميزاتك وكفاءاتك وقدراتك موضوعية . واذا لم يكن لك صديق يمكنك ان تعتمد عليه في هذا الشأن فان ذلك بحد ذاته يمكن ان يكون دليلا على انك لست مخلصا مع نفسك . »

ان الاخلاص مع النفس ليس امرا سهل التحقيق ، كما انه ليس امرا يمكننا الوصول اليه بين ليلة وضحاها . انه أمر علينا ان نعمل من اجل الوصول اليه بكل بطء وتأن . وصحيح انه لا ينبغي لأحد منا ان يقضي كل وقته في سبر غور ميوله وغاياته الداخلية ، ولكن بامكاننا ان نحاول على الاقل ان نكون مخلصين فيما يختص بعدد مختار من الاهداف . ولعل العمل هو من « المناطق » المهمة . لماذا يتورط الواحد منا في اختيار العمل الذي لا يناسبه ؟ لانه يركز ناظريه على المصادفات بدلا من تركيزها على الاساسيات — المرتب والجاه او المقام المحترم اللذين يقدمهما عمل من الاعمال . ان مثل هذا الشخص لا يكلف نفسه عناء التفكير فيما اذا كان يرغب حقا في القيام بهذا النوع من العمل ام لا ، او فيما اذا كان ذلك العمل يتلاءم وامكاناته . فتكون النتيجة انه يصرف السنوات الطوال في بذل الجهد الضائع لكسب الشهرة والنجاح ، في حين ان نصف هذا الجهد لو صرف في حقل يكون افضل ملاءمة لكفاءاته ومزاجه لكان اكسبه ضعف تلك الشهرة او ذلك النجاح .

والفشل في اغلب الاحيان يجعلنا اشد اخلاصا مع عملنا اكثر مما يجعلنا النجاح نفسه . ولعل اسعد من عرفت من الناس امرؤ هجر رئاسة تحرير احدى الصحف ليتكب سنتين بطولهما على كتابة رواية . فلما نفض يده منها بعث بها الى احدى دور النشر فرفضتها . ودار بها على عدد من الناشرين دون ان يحالفه الحظ في نشرها . وعندما ابديت له عطفي قال لي : « انا لست نادما على اي يوم من ايام تينك السنتين . فعندما فشلت

في نشر روايتي ايقنت انني لم اخلق كاتبا روائيا . ولا يسعك ان تتصور مبلغ شعوري بالتحــرر .

وعاد مجددا الى حقل الصحافة بعد ان القى عن كاهليه شكوكه حول مصيره ومستقبله . فاذا به اليوم من رؤساء التحرير الناجحين ، المرموقين في بلاط صاحبة الجلالة الرابعة . وان نصيحته المفضلة لمن يشكو من ان لديه حلما لم يتحقق ، هي « حاول أن تحقق حلمك ، فحتى اذا وجدت انك لست اهلا للقيام بذلك العمل ، وحتى اذا فشلت في تأديته ، فانك ستكسب معرفة بذاتك . وعندها فحسب تستطيع ان تنصرف الى القيام بعمل انت مؤهل له وموهب . »

وبصفة كونه عالما نفسانيا اختصاصيا في حقل الصناعة والعمل ، يرى الدكتور غوديت نوعا آخر من مشاكل العمل وقضاياه ، وهو عندما يقلق الواحد منا اذا لم يتقدم في سلك عمله بسرعة . وهو ينصح في هذه الحالة ، وقبل ان نستسلم الى سورة اللوم الذاتي ، بأن نطرح على انفسنا بعض الاسئلة الاساسية :

١ — احقا انا اود التقدم في عملي ؟ فالكثيرون لا يرغبون في ذلك ، وتراهم يكتفون بالعمل الذي يقومون به .

٢ — أهي رغبتي الشخصية في التقــدم ام انها رغبة سواي ؟ ففي اغلب الاحيان يمكن ان تدفع زوجة طمــوح زوجها الى اختيــار عمل لا يتناسب ومؤهلاته .

٣ — أانا مستعد لدفع ثمن التقدم ؟ فكلما ارتقى المرء سلم العمل ارتفع عدد ساعات العمل .

ويقول الدكتور غوديت ان التقدم في العمل ليس مرادفا للسعادة ، حتى ولا للنجاح ، انه ينبغي أن يكون نتيجة لدافع من الداخل .

الاخلاص مع النفس — اللوم الذاتي

ويتفق معظم الخبراء في علم النفس على ان في السعي وراءالاخلاص مع النفس يخشى من خطر عظيم ، هو الميل البشري الى معاتبة النفس . فالكثيرون منا يساوون بين الاخلاص مع النفس واللوم الذاتي . غير ان الاخلاص الذاتي الصحيح يتضمن تقديرا للسيء والجيد . ينبغي لنا ان نتعرف الى ضعفنا كما ينبغي لنا كذلك ان نتعرف الى قدراتنا .

ولعل افدح واسوأ ما يرتكب المرء من اخطاء هو ان تطمس عمـداً شخصيتك الحقيقية .

اعرف فتاة لم تكن لتضع النظارتين على عينيها عندما كانت تواعد زملاءها في الكلية ، مع انها لم تكن ترى شيئا بدونهما . وكانت كذلك تكتم روحها الساخرة الفكهة كيلا تتفـوق على رفاقها الشبان ، وتقلل شعبيتها في نظرهم . واخيراً وبعد أن تعبت من التظاهر بالرصانة والتسكع، قررت بينها وبين نفسها ، وفي آخر سني دراستها الجـامعية أن تكون نفسـها ، مرددة :

— من الان فصاعدا لن اطمس شخصيتي ، وسأكون أنا نفسي ، وليكن ما يكون من امر زملائي الطلبة .

وذلك ما جعلها في نظر احدهم اكثر ثقة بنفسها من ذي قبل واجمل . وكانت في تلك الليلة التي اتخذت فيها قرارها الحاسم على موعد وأياه . وتشاء الاقدار ان تصبح بعد ستة اشهر من ذلك زوجته ...

النفـس المنفتحـة

ان هدف الاخلاص الذاتي لخصه الدكتور كارل رودجرز بهذه العبارة « النفس المنفتحة » . فالرجل الذي يحرز معرفة ذاتية ناضجة لا يعود لديه اي خوف من الحياة . يصبح بوسعه ان يتقبل كل اختباراته ومشاعره ، المحزنة منها والسعيدة ، على السواء ، المتعلقة منها بالحب او بالذنب .

ويقول رودجرز انه تبين له ان اختيار طريقة للحياة يكمن في داخل النفس ، فلا يبقى الا السؤال المهم الاوحد « أهي طريقة ترضيني تماما وتعبّر علي حقا ؟ »

ان الاخلاص مع النفس لهو اكثر من مبدأ للنجاح في العمل او في الحياة الزوجية . انه طريقة حياة ! ■

كيف يمكنك ان تختار الوقت المناسب

سئل الممثل القدير تشارلز كوبرن قبيل وفاته هذا السؤال الكبير :
« ماذا يحتاج المرء لكي يشق طريقه في الحياة ؟ أيحتاج الى العقل ؟ أم الطاقة ؟ أم التربية والعلم ؟ »

فهز رأسه ، وقـــال :

ــ كل هذه الامور تساعد . ولكن ثمة شيء اعتبره اهم منها جميعا ، وهو : معرفة الوقت المناسب !

ــ وما هو الوقت المناسب ؟

ــ الوقت المناسب للقيام بعمل ما ، او لعدم القيام به .. الوقت المناسب للكلام ، او للصمت . فعلى المسرح ، كما يعرف كل ممثل التوقيت هو العامل الاكثر اهمية . وانا اعتقد ان ذلك هو ، ايضا ، مفتاح الحياة . فاذا كنت تتقن فن معرفة الوقت المناسب في زواجــك ، وفي عملك ، وفي علاقاتك مع الآخرين ، فانك لن تحتاج الى السعي وراء السعادة والنجاح . ذلك بانهما سيجتازان بابك ، من تلقائهما .

وقد كان الممثل العجوز القدير على صواب وحق . فاذا كنت تستطيع ان تغتنم اللحظة المناسبة عندما تسنح ، وتتصرف قبل انقضائها ، تتيسر امامك قضايا الحياة . وأولئك الذين يحالفهم الفشـــل باستمرار يحز في

نفوسهم غالبا ما يبدو لهم من ان العالم يقف منهم موقف المعادي . الا ان ما يفوتهم هو انهم لا يعلمون انهم دائما يبذلون الجهد المناسب — ولكن ليس في الوقت المناسب !

يقول احد القضاة الاميركيين من قضاة محاكم الزواج : « حبذا لو يعلم المتزوجون ان هناك فترات تكون فيها حساسيتهم على اشدها ، فلا يتساهلون باي هفوة او نقد او حتى باي نصيحة ! ولو ان الزوجين يدرس احدهما الآخر دراسة دقيقة ، بحيث يعلم متى ينبغي الشكوى ، ومتى يجمل اظهار المحبة والرقة ، لانخفض معدل حوادث الطلاق الى النصف بلا ادنى ريب ! » لقد قال القاضي ما قاله الممثل تشارلز كوبرن : « معرفة الوقت المناسب . »

ذات مرة خطر ببالي ان اسأل زوجتي ماذا يزعجها من مساوئي اكثر من اي شيء آخر ، فأجابتني دونما تردد :

— ميلك الى الانتظار حتى نصل الى حفلة ما لتقــول لي ان تصفيف شعري غير ملائم ، او ان ثوبي لا يبدو لائقا !..

ان التصرف اللائق ، والسلوك الممتاز ليسا غالبا ســـوى توقيت مناسب . هل ثمة اشد أزعاجا من مقاطعتك — مثلا — وانت تروي نادرة ؟ ومن منا لم يعان من ثقيل لم يتزحزح من مكانه ، فاذاً بزيارته تبدو كأنها مؤبـــدة ؟!

كنت احسب ان التوقيت هبة طبيعية ، تولد مع المرء ، تماما كالاذن الموسيقية التي يتمتع بها البعض . ولكنني ، مع مرور الايام ، وبفضل مراقبة اولئك الذين يبدو انه انعم عليهم بهذه الهبة ، أيقنت ان التوقيت ليس الا مهارة يمكن ان يكتسبها كل من يهتم ببذل اي جهد في هذا السبيل . ولكي تتقن من التوقيت الصحيح ، عليك بأن تقوم بالمتطلبات الخمســة التـــالية :

اولا : اذكر دائما ان التوقيت الصحيح امر حاسم في الشؤون البشرية.

وما ان تعي الاهمية الكاملة « لمعرفة الوقت المناسب » حتى تكون قد خطوت اول خطوة نحو اكتساب القدرة على الافادة منه .

ثانيا : اعقد تحالفا مع نفسك (تحالفا لا ريب انك ستنقضه في بعض الاحيان) يقضي بالا تتكلم او تقوم بأي عمل وانت فريسة سورات الغضب ، او الخوف ، او الاذى ، او الحسد ، او الحقد ... فان هذه المشاعر قمينة بأن تدمر اداة التوقيت مهما تكن متقنة الصنع . ففي احد الاجتماعات العامة ، مرة ، ساد الصخب ، ففقدت رباطة جأشي ، وتلفظت ببعض الكلام الفارس الساخر . وقد سقط الاقتراح الذي كنت اؤيده . وكان والدي حاضراً الاجتماع فلم ينبس ببنت شفة . ولكن عندما أويت الى فراشي قرأت على قصاصة ورق ، وضعت فوق وسادتي ، هذه العبارة البالغة الدلالة للمعلم الاول ارسطو : « كل امرئ يمكنه ان يغضب — ان ذلك امر في غاية السهولة . ولكن ان يكون غاضبا على الشخص المناسب ، والى الدرجة المناسبة ، وفي الوقت المناسب ، وللغاية المناسبة ، وفي الطريقة المناسبة — فذلك ليس في مكنة كل واحد ، وليس سهلا ! »

ثالثا : اشحذ قوى التحسب واستباق الامـــــور التي تتمع بها . فالمستقبل ليس كتابا مغلقا . فالكثير مما سيحدث يحدده ما يحدث الآن . ومع ذلك فان قليلين ، نسبيا ، يبذلون جهـــدا واعيا للامتـــداد الى ما يتجــــاوزهم ، فيـــزنون الاحتمـــالات الممكنة ، ويتصـــرفون على هـــذا الاســــاس .

ان هذه النظرة الى المستقبل من الاهمية في حقل التجارة والاعمال بمكان كبير ، بحيث ان العديد من المؤسسات والشركات تجعل منها شرطا للتقـــدم في الوظيفـــة .

هل يكون الاحد المقبل يوما مناسبا لقضائه على شاطئ البحر ؟ يحسن بنا ان نجهز بعض السندويش والمرطبـــات ، فلعلنا نذهب الى الشـــاطئ .

هل بدأت صحة حماتك الارملة بالتدهور ؟

يستحسن ان تواجه امكانية انتقالها الى الاقامة تحت سقف بيتك ، او الى أحد المستوصفات او المصحات .

ذلك بأن فن التوقيت الصحيح ينطوي على معرفة الوقت الذي يزيل فيه عمل ما ، الان ، متاعب ستحدث في المستقبل ، او يوفر فوائد عتيدة .

رابعا : تعلّم الصبر . عليك ان تؤمن مع المفكر رالف والدو ايمرسون بأنه « اذا وقف الرجل الفرد الوقفة التي تمليها عليه غرائزه ، فان العالم الهائل سيأتي اليه . »

فليس ثمة مبدأ سهل لاكتساب الصبر . انه مزيج ممتاز من الحكمة وضبط النفس . الا ان على المرء ان يعرف ان عملا واحدا يؤتى قبل اوانه يمكن ان يفسد كل شيء .

خامسا : وهذا آخر المتطلبات ، واصعبها واخطرها : معرفة كيف تخرج من نفسك ، وتتجاوزها . ان كل لحظة يتشاطرها كل مخلوق حي ، سوى أن كل شخص يراها من وجهة نظر مختلفة . ومعرفة الوقت المناسب حقا تعني ، اذن ، معرفة كيف يبدو ذلك للآخرين .

تصف احدى المحسنات الشهيرات كيف انها ذات ليلة ، وسط فصل الشتاء ، كانت تقلب صفحات احدى المجلات ، فوقع نظرها على رسم كاريكاتوري يمثل عجوزين ترتديان ثيابا رثة ، وترتجفان من شدة الصقيع ، وهما جالستان حول نار الموقد الخفيفة . وقد كتبت هذه العبارة تحت الرسم

الاولى — (تسأل رفيقتها) — بماذا تفكرين ؟

الثانية — بالملابس الجميلة التي سنحصل عليها من النساء الموسرات ، في الصيف المقبل !

وتأملت المحسنة التي كانت مساعداتها المادية الضخمة تشمل المستشفيات ، والعديد من الجمعيات الخيرية ، الصورة مليا . ثم قامت الى احدى الغرف ، ففتحت بعض الحقائب ، وجمعت منها اثوابا جعلتها رزما رزما تمهيدا لتوزيعها في اليوم التالي . فلقد احسنت توقيت احسانها وعملها الخيري لان الحاجة دعت في تلك اللحظة .

في الكتاب المقدس — وفي العهد القديم منه — وردت هذه الحكمة : « لكل شيء اوان ، وزمن لكل غاية تحت السماء . » ■

الحاجة الى التفاهم الصحيح

ان يكون للمرء صديق او نسيب معناه انه يمتلك كنزا من اكبر الكنوز التي يمكن لهذه الحياة ان تقدمها . فالتفاهم الصحيح يخفف من وطأة كل ضربة تنزل بنا ، وهو يحملنا على الكفاح الجبار من اجل التغلب على اخطائنا ، ما دام « الشخص المتفهم » راضيا عن الاغضاء عنها ، او التسامح بها . انه يزودنا بميناء السلامة عندما يقلب لنا الدهر ظهر المجن ، كما انه يلهمنا باستمرار لكي نحاول تكرارا جعل حياتنا مثمرة — وذلك لان صديقا أو نسيبا يؤمن بنا من صميم قلبه ، ودون اي تساؤل او شك . وفي هذا الكفاية — روح متفهمة يمكننا ان نكشف لها عن مكونات نفسنا ، ونبوح لها بكل اسرارنا ، ونعترف لها بتقصيرنا ، وضعفنا ، دون ان نخشى شيئا من اللوم ، والتثريب ، والفضيحة .

ان في الافضاء بما يجيش في نفوسنا من أمور الى انسان نثق به خيرا عميما لنا ، ذلك باننا اذا استطعنا أن نلقي عنا احمالنا الباهظة ونتناقش في امورنا الخاصة مع صديق أو نسيب ، فانه يمكننا اذ ذاك ان نحول دون تاثير هذه الصور الذهنية تاثيرا قويا في عقلنا الباطن . اما اذا اضطررنا الى الاحتفاظ بهذه الانطباعات الذهنية عن متاعبنا ، والعقبات ، والعراقيل التي تعترضنا لانه ليس لنا احد نسر بها اليه فانها ، اذ ذاك ، ستزداد قوة كلما كررها المرء على نفسه حتى يصبح لها تاثير سيء عليه .

ان الحياة لم توجد لتحياها لنفسك ، انما وجدت لتشاطرها سواك .
ذلك هو المبدأ الذي اقيم عليه الكون . فعناصر الكون الايجابية لا فائدة كبيرة لها بدون العناصر السلبية . والعناصر السلبية تكاد تكون معدومة الجدوى والقوة بدون العناصر الايجابية . ولكن ضم الفئتين احداهما الى الاخرى تحصل على مولد قوة وحيوية وطاقة خلاقة لا ينفد معينه . وقد كان ذلك المقصود من الذكر ، على انه العنصر الايجابي ، ومن الانثى ، على انها العنصر السلبي . ولكن العجز عن فهم غايتهما ووظيفتهما الحقيقيتين ، حتى الآن ، قد تسبب في الكثير من البؤس والشقاء في الاتحاد بين الرجال والنساء .

ان التفهم الصحيح بعضهم للبعض الاخر ، ولانفسهم ، كان الحاجة الوحيدة الكبرى منذ قرون وقرون . الا ان معظم الرجال والنساء قد اعتقدوا خطأ انهم وجدوا في عالم خارجي او طبيعي ، ولم يتعلموا كيف يستثمرون الثروات الداخلية الرائعة التي يتمتعون بها جميعا ، والتي كان يمكن ان تبني لهم صرح سعادة لا توصف ، هي وقف وحسب على اولئك الذين اكتشفوا معنى الحب الحقيقي ، وكيف يظهرونه في حياتهم .

لعلك تعتقد أن شخصين ، اقرب ما يكونان صلة نسب ، كزوج وزوجة ، قد انميا تفهما حقيقيا احدهما للآخر ، وعرف الواحد منهما عقلية الآخر — رغباته والامور التي تسيء بلا قصد وينبغي لذلك تجنبها — فضلا عن الامور التي تقرب بينهما ، ولذلك ينبغي تقويتها . ولكن بدلا من ذلك ، نجد ازواجا كثيرين يثير بعضهم بعضا ، ويخلقون المشاكل ، والمنازعات ، والشكوك مما يوضح انه ليس ثمة أي تفاهم حقيقي بينهم ، او ان هناك فحسب ، تفاهما بقدر ضئيل جداً .

لقد سمعت الكثير عن زوجات يطلقن ازواجهن ، وازواج يطلقون زوجاتهم بدعوى عدم الانسجام ، واستحالة العيش معا . ومع ذلك نرى كلا منهما — الزوج او الزوجة — في حمّى البحث عن شريك الحياة المناسب ، يتزوج ثانية وكله أمل ، ولكن ليمر مجددا بالتجربة البائسة نفسها دون

ان يخامرهما اي تفكير بان السبب الرئيسي في ذلك انما يكمن في داخلهما . وحتى يتسنى لهما اصلاح هذا الخطأ ، فانه ليصعب عليهما تحقيق السعادة الحقيقية مع اي كان .

وعندما ننظر الى المصاعب التي يمر بها اعضاء اســرة ما في سبيل التفاهم بعضهم مع البعض الاخر ، فهل ثمة مجال للدهشة من اننا ما نزال نعاني من ويلات الحروب ، وشائمات الحروب ؟

فاذا كان ثمة افراد ينبغي لهم ان يتفاهموا ويتحابوا ، فانهم اولئك الذين يضمهم محيط الاسرة . ولكن كم من اسرة تعرفها تتمتع حقا بعلاقة منسجمـــة ؟

كثيرا ما يكون الاخ على غير وفاق مع اخيه ، والابن مع ابيه ، والاخت مع اختها ، والابنة مع والدتها . ان انواع الخلاف عديدة ، ولكن اسباب الخلاف هي عادة صبيانية .

في الاساس ، بالطبع ، عجزنا عن فهم انفسنا قد جعل من المستحيل فهم الآخرين .

كيف تظل على صداقة الآخرين ؟

ان الطمع ، والانانية ، والغيرة ، والتحامل ، والغرور ، هي عواطف او مشاعر تتدخل لتدمير علاقاتنا مع اخواننا البشر . ومعظم هذه المشاعر التي بداخلنا هي غرائز سلالية نقويها بانفسنا من خـــلال الاختبارات الجديدة . وقد كان الناس في اول عهودهم لا يجدون ، دينيا ، تفسيرا لمشاعرهم غير المكبوتة الا بوصفها انها « من عمل الشيطان » ، والقول باننا مولودون في الخطيئة !

ولكن لنعط ما للشيطان للشيطان . فهو ليس موجودا ككائن ، وعلى ذلك لا يسعنا التخفف من خطايانا وتحويلها الى اي قوة شيطانية . اذن ،

قبل أوانها ، والواجب يحتم عليهما الابقاء على متع الزواج ، وارتيادهاكبهجة مدخرة لليلة الزفاف وما بعدها .

ولذلك يقرر العلماء المختصون أنه « كلما كانت مقدرة الشابين على كبح الجنس خلال الخطبة أقوى كانت متعتهما أوفر بعد الزواج ، وكانت سعادتهما الزوجية أكثر تأكداً وضماناً وبقاء » .

أما دعوى المخلطين بأنهم يفعلون ذلك كي يرتبط الخطيبان بالحب قبل الزواج ، فخرافة باطلة ، تدل على غفلة أصحابها وعدم تفريقهم بين تأثرات الشهوة وعاطفة الحب ، والمُشَاهَد الذي يراه الناس في بلادنا رأي العين ــ وحكاه لنا الذين عرفوا خبايا المجتمع الاوربي ــ أن الزواج الناشيء عن التعارف العاطفي المحض سرعان ما يتهاوى وتنحل عراه ، إذ تبرد حرارة العواطف وتذهب معها مُثُلُها المتوهمة ، وها هي ذي أحداث الطلاق في أوربة وأمريكة تتصاعد باستمرار ، وتتزايد ، تعصف بالبيوت الزوجية عصفاً لتقيم البرهان على فشل الزواج العاطفي .

وفي هذا يقول برتراند راسل الفيلسوف المعاصر: « لا ننكر ان الزواج الذي يقوم على الحب العذري وحده زواج فاشل ، اذ سيظن كلا الطرفين في صاحبه كمالا فوق مستوى البشر . وسيخيل اليه ان زواجهما لا يعدو أن يكون حلما جميلا من أحلام العشاق ، فتأتي النتيجة وبالاً على الاثنين ، ويظهر هذا جليا من الحياة الامريكية ، اذ ينظر الشعب الامريكي الى الحب نظرة جدية الى ابعد مدى ، مما ادىٰ الى كثرة الطلاق في بلادهم بسبب الخيبة التي تصيب الازواج والزوجات عند اصطدامهم بالوقائع والحقائق » .

ويقول صاحب كتاب طريقك إلى الثروة والنفوذ الشخصي :

« من الأخطاء الكبرى الزواج من أجل الحب ، ولو أن راغب الزواج قنع بمن يبادله الميل فقط ــ وليس الحب ــ لصادف كفاحهما من أجل

السعادة الزوجية من التوفيق أكثر مما يرجوان ، ذلك لأنك تستطيع ان تشعر بصدق عاطفتك إذا أنت ملت الى مخلوق وارتحت له ، ولكنك إزاء الحب تقف حائراً ، إذ تلتبس عليك المشاعر ، فلا تستطيع أن توقن ما إذا كنت تحب حقاً ، أو أن الذي يداخلك هو شعور آخر غير الحب ... والرائع في الحب أنه في وسعه أن ينمو مع الزواج ، وأن يزداد بازدياد تعارف الزوجين » .

والاستاذ مهدي وهو صاحب الكتب الكثيرة في مثل هذا الموضوع يقول :

« غياب الحب ليس معناه الانصراف عن الزواج ... ذلك لأن الحب سهل التولد إذا توافرت النية ، فنحن إذا مزجنا المعاشرة والتآلف ، مع الود والتسامح ، مع الرغبة والتعاون ، مع الهدف المشترك والغاية المشتركة ، إذا مزجنا هذه العناصر جميعاً حصلنا على أقوى أنواع الحب إطلاقاً في الحياة الدنيا ... وهذا المزج أيسر في الزوجية منه في أي لون آخر من ألوان العلاقات » .

اصول الخطبة السليمة :

هذا العرض والنقد للتقاليد السائدة ، وتلك المناقشة الموضوعية عرفنا فيها نتائج أبحاث الكاتبين في مشكلات المجتمع ، وما توصلوا إليه وقرروه بالدراسات المطولة تساعدنا الآن على استجلاء حكمة الشريعة الاسلامية فيما حَدَّت اليه أبناءها إزاء هذه المسألة البالغة الأهمية .

إن قوام التفاهم بين الزوجين ــ وهو طريق الحب الصحيح ــ إنما هو اتفاق الميول والأهداف وقد أرشدت الأحاديث سابقاً لتحقيق ذلك باختيار صاحب الدين ، والظفر بصاحبة الدين ، لأن اعتصام الزوجين بأهداب الفضيلة ، واستمساكهما بعروة الدين سيوحد ميولهما العامة ، واتجاهاتهما ،

وسيوحد أهدافهما ورغباتهما ، وسيجدان دائماً المرجع الذي يحتكمان إليه ويرتاحان لحلوله .

على هذا الأساس يتم اختيار كل من الزوجين للآخر ، ثم على هـذا الأساس يشيدان علاقاتهما قبل الزواج وبعده .

فالميل النفسي له اعتباره في إرشادات المشرّع الحكيم ، ليس بالنسبة للرجل فقط ، بل بالنسبة للمرأة أيضاً ، فان الشريعة ترشد إلى تزويج الفتاة ممن تميل اليه من الخاطبين ، بما تكتشف فيه من صفات تجذبها إليه ، على ضوء التعرف الصالح المباح ، التعرف الذي لا يشوبه التصنع والافتعال في الخلوات التي تجاذب الجنسين بعوامل الغريزة .

وفي هذا المعنى ورد الحديث عنه ﷺ أنه قال « لم يُرَ للمتحابَّيْنِ مثلُ النكاح »(1) .

وهذا الحديث له سبب طريف يوضح الفكرة وهو أنه كما روي : جاء رجل إلى النبي ﷺ فقال : يا رسول الله : عندنا يتيمة قد خطبها رجلان موسر ومعسر . وهي تهوى المعسر ونحن نهوى الموسر ؟ فقال رسول الله ﷺ : « لم يُرَ للمتحابَّيْنِ مثلُ النكاح »(2) .

وفي المرحلة الثانية بعد الشروع في الخطبة ، تقف السنة النبوية موقفاً معتدلاً حكيماً إذ تسمح برؤية كل من الخاطبين الآخر وتعارفهما ، تلبية لما

---

(1) اخرجه ابن ماجه بلفظه ، والحاكم عن ابن عباس . وقال الحاكم : ج ٢ ص ١٦٠ : « صحيح على شرط مسلم ولم يخرجاه ، لأن سفيان بن عيينة ومعمر بن راشد اوقفاه عن ابراهيم بن ميسرة على ابن عباس » .

(2) اخرجه الحسن بن شاذاب في مشيخته وابن النجار في تاريخ بغـداد عن جابر بن عبد الله .

واخرجه ايضاً الخرائطي في اعتلال القلوب عن ابن عباس افاده السيوطي في كتابه : « اللمع في اسباب ورود الحديث » مخطوط في المكتبة الوقفية بحلب .

تمس اليه الحاجة النفسية لديهما ، وهي حاجة فطرية من حق النفس أن تطالب بها في شركة أيسر من هذه ـ أي شركة المال ـ فكيف الأمـر في شركة الحياة ؟!

لكن الشريعة تحفظت فأوصدت منافذ الفساد ، وسدت ذرائع العابثين، إذ قيدت ذلك بعدم التبرج والتهتك ، وحرمت الخلوة بين الخطيبين ماداما لم يبرما عقد الزواج ، وحفظت لهما بذلك بهجة الحياة الزوجية ، وطمأنت كلاً إلى صاحبه :

« عن أبي هريرة أن النبي ﷺ قال لرجل تزوج امـرأة [أي أراد ذلـك] :

« أنَظَرْتَ إليها ؟ » قال : لا . قال : « اذهب فانظر إليها »[1] .

وعن المغيرة بن شعبة أنه خطب امرأة فقال النبي ﷺ « انظرْ إليها فانه أحرى أن يُؤْدَمَ بينكما »[2] .

وقد أبان الحديث عن حكمة جليلة هي أن الرؤية تجعل المودة بينهما أدوم ، لأن كلاً منهما يقدم على بصيرة وبينة ، كما أن كلاً من الزوجين إذا لم ير صاحبه ينصرف خياله الى شتى الاتجاهات ، ما حسن منها أو ساء ، فاذا عرف شريكه استقر خياله وارتبط بهذا الشخص المحدد ، مما يجعل عواطفه نحوه في نمو متزايد مضطرد .

سلطة الولي :

وبهذه المناسبة لا بد لنا أن نلقي الضوء على سلطة الولي التي قررها بعض المذاهب ، كمذهب الامام الشافعي ، فانه يشترط أن يبرم العقد وليُّ المرأة نيابة عنها عملاً بالحديث النبوي :

---

(١) اخرجه مسلم .
(٢) الترمذي والنسائي وقال الترمذي حديث حسن .

« لا نكاح إلا بولي »[1]

وقال الحنيفة : هو ليس بشرط لصحة عقد النكاح ، بل هو سنة ، شرعت لصيانة المرأة عما لا يليق بفطرتها من الحياء ، فلو عقدت بنفسها كان جائزاً لا خلل فيه إذا كان فتاها لائقاً لمثلها .

إلا أن كثيراً من العوام أساءوا الفهم والتصرف ، حتى جعلوا بناتهم أشبه بسلعة تعرض للمزاد دون أن يكون لهن رأي ، أو يكون لرغبتهن الصالحة وإرادتهن اعتبار .

وإننا نقول لهؤلاء لقد أسأتم فهم مذهب الامام الشافعي العظيم ، وتعسفتم في استعماله ، وإن دعوة الاسلام الحنيف الذي أعلن سواسية الناس لترفض هذا المسلك وتأباه .

والحقيقة الواضحة أن أمر النبي بأن يتولى العقد عن المرأة والدها أو جدها أو وليها ... لم ينشأ قط عن اغفال المرأة ، واعتبارها كماً مهملا كما يتوهم القاصرون .

إنما نشأ عن الرعاية لخلق كريم جبلت عليه المرأة ألا وهو خلق الحياء الذي يزين العذارى . ويزيد من جمال المرأة وفتنة النساء .

عن ابن عباس رضي الله عنه : « أن جارية أتت النبي ﷺ فذكرت أن أباها زوجها وهي كارهة فخيرها النبي ﷺ »[2] .

---

(١) اخرجه احمد واصحاب السنن الاربعة ، وصححه الترمذي وابن المديني وغيرهما ، وأعله بعض المحدثين بانه مرسل أي سقط منه الصحابي.

وقال الحنيفة إن معناه : لا نكاح كامل إلا بولي ، لان في مباشرة المرأة العقد بنفسها ما يخرم الحياء ، فخرج عن الكمال ، لا عن الصحة بل هو صحيح .

(٢) أبو داود ورجال إسناده ثقات .

وعن أبي هريرة رضي الله عنه أن رسول الله ﷺ قال : « لا تنكح الأيم حتى تستأمر ، ولا تنكح البكر حتى تستأذن » .

قالوا : يا رسول الله كيف إذنها ؟

قال : « أن تسكت » متفق عليه .

وفي البخاري عن عائشة رضي الله عنها قالت : يارسول الله : إن البكر تستحي ؟

قال : « رضاها صمتها »

* * *

هدية التكريم للمرأة

« المهـــر »

بـــين الاخـــذ والـــرد

يدور على الألسنة لغط كثير حول « المهر » ولا يكاد يخرج الناس من عقد زواج إلا وهم يتحدثون عن المهر ، وكم بلغ من الأرقام القياسية ...!؟ كأنما خرجوا من حلبة سباق أو مزايدة ؟!

وفي حديث إذاعي بعنوان « المواطن والقانون » أطنب المتحدث في مساويء المغالاة في المهور حتى توصل إلى نتيجة وهي ــ بزعمه ــ إلغـاء المهـر ..؟!

وفي حديث آخر إذاعي وتلفزيوني لاحدى السيدات اعتبر المهـر رأسمال للمرأة ...!

كلا يا قوم ..!!

ليس من المنطق الصحيح في شيء أن نعالج تعسف الناس في استعمال القانون بأن نلغي القانون ، لأنا بهذا لن نبقي في الدنيا قانوناً ، إنما نكون كالذي آلمته عينه فعمد إليها وقلعها ، كي لا تؤلمه من بعد ؟ ... ! .

والمرأة أيضاً ليست سلعة في سوق الزواج ، فالزواج ليس تجارة كي نسلك فيه المنهج التجاري ، ونقول بطريق الايحاء : استغلوا من الزواج رأسمالٍ للمرأة .

إن المهر عطية محضة فرضها الله للمرأة ، ليست مقابل شيء يجب عليها بذله إلا الوفاء بحقوق الزوجية ، كما أنها لا تقبل الاسقاط ولو رضيت المرأة إلا بعد العقد ، وهذه الآية تعلن على الملا .

« وآتوا النساءَ صَدُقاتِهِنَّ نِحْلَةً ، فان طِبْنَ لكم عن شيء منه نفْساً فكلوه هنيئاً مَرِيئاً »[1] .

فالمهر صَدُقة أي عطية ، وهو نِحلة مبتدأة ، ومنحة صِرْفة ، ليست ثمناً للمرأة ولا للتمتع بها ، فان المرأة تنال من الرجل ما ينال الرجل منها .

إن المهر حق مفروض للمرأة ، فرضته لها الشريعة ليكون تعبيراً عن رغبة الرجل فيها ورمزاً لتكريمها وإعزازها ، وقديماً صرح الفقهاء بقولهم : « المهر فرض شرعاً لاظهار خَطَر المحل » . ولقد حرست الشريعة للمرأة هذا الحق فحرمت على أي إنسان أكله أو التصرف فيه بغير إذنها الكامل ورضاها الحقيقي .

وإن ما نراه اليوم من استبداد بعض الآباء بمهور بناتهن ، أو استيلاء بعض الاشقاء على مهور أخواتهن لهو تكبر جاهلي على الحق يغمط المرأة ، ويتنكر لحقوقها ، مضاد لدين الله وشريعته .

لكن الذين أعمتهم العصبية لأوربة ، وعبدوها بفكرهم وقلوبهم لا يروق لهم أن يجدوا في ذخائر تراثهم وشريعة أمتهم ما تطمح إليه الأبصار ، وتهفو نحوه القلوب ، فاذا مروا بمثل هذا التكريم والاعزاز للمرأة حاولوا الغض منه حيث عجزوا عن الطعن فيه .

وأعجب شيء في هذا ما فعله كاتب في مجلة يصدرها قطر عربي ثري جداً ، في جوابه لبعض السيدات وقد عرضت عليه مشكلتها مع زوج ثري ،

(١) سورة النساء آية ـ ٤ ـ

تزوجها بزعمها على غير رضاها وهي خريجه كليه الحقوق ! ثم حظر عليها الخروج لمزاولة مهنة المحاماة ...؟! فلفق الكاتب على لسان السيدة أن زوجها الثري يزعم أنه اشتراها بماله ...؟ أتدري لماذا ؟ لكي يتوصل هذا الكاتب بذلك إلى الغض من هذه الفريضة الاسلامية التي شرعت تكريماً للمرأة وضماناً لها .

إن إلغاء المهر فضلاً عن كونه دعوة غير واقعية في مجتمعنا فانها لن تؤدي إلا إلى مزيد من التعقيد الاجتماعي يتجلى في حالين :

إما أن يسير الناس على ما تقرره نظم أوربة حيث تفرض معظم النظم على المرأة هناك أن تقدم بعض المال للرجل وتكلف هي باعداد المنزل من مالها .. نعم من مال المرأة ...!!

وهذا معناه أنه لا تزوج المرأة إلا إذا كانت ذات مال ، أو تضطر لمعاناة مشقات الحياة ونكد الدنيا ، لتحصيل نفقات الزواج ، ومعناه أيضاً أن نغض من كرامة المرأة ونضطرها أن تسعى الى الرجل تطلب يده ، فنفرض عليها أن تمزق حجب الحياء والخفر الذي هو زينة اخلاق المرأة ، وميزان أصالتها ...

ولقد حدثني الكثير من الاصدقاء الذين درسوا في البلاد الأجنبية عما أدت إليه هذه العادة الأوربية من أسوإ الآثار ، حيث تضطر الفتاة إلى السعي الحثيث في نشاط اجتماعي واسع بين الشباب في سبيل الظفر بالزوج ، يعترضها خلال ذلك الذئاب المخادعون ينالون منها وطرهم ثم يولون مدبرين ...!!.

وإما أن نرجع إلى ما كانت عليه الجاهلية البائدة بسبب الغاء المهر من المقايضة بين النساء ، وهو ما يتبع الآن في بعض البيئات الجاهلة ، حيث يعمدون إلى المقايضة بين النساء ، في سبيل توفير المهر ، وهو المسمى

« نكاح الشغار » يزوج الرجل ابنته أو أخته لشخص مقابل أن يزوجه ذلك الشخص ابنته أو أخته ، ليس بينهما مهر غير هذا[1] .

وقد حرم الاسلام هذا الزواج ، وزجر عنه كما في الحديث الصحيح « نهى رسول الله ﷺ عن الشغار »[2] ، لأنه من التقاليد التي تنظر للمرأة باحتقار وازدراء ، وتعتبر سلعة ، كالمواشي التي يقتنيها البدوي فيبيعها أو يقايض بها إن شاء .

إننا نرفض الدعوة إلى الغاء المهر ، لأننا لا نقبل التفريط فيما شرع الله من تكريم المرأة وإعزازها ، كما أننا في نفس الوقت نرفض الاعتبارات التجارية التي تسيطر على أفكار طائفة من الناس وطائفة من السيدات ، إذ يؤدي إلى التغالي في المهور الذي يئنُّ منه مجتمعنا ، ويرزح تحت أعبائه شبابنا وفتياتنا على حد سواء .

إن المهر هدية تعطى للمرأة ، فهل يقتنع العقل قط أن المُهدَى إليه يشارط فيها ، ويكلف صاحبه من أمره شططا .

لقد علمتنا السنة النبوية وصدّقتها الحياة أن استقامة الحياة الزوجية ، اكثر ما تتوفر باليسر في المهر وتكاليف الزواج . هذا رجل سأل النبي ﷺ أن يزوجه امرأة .

فقال ﷺ « فهل عندك من شيء ؟ » .

فقال : لا والله يا رسول الله .

قال : « اذهب إلى أهلك فانظر هل تجد شيئاً » .

---

(١) قيل له شغار لارتفاع المهر بينهما ، وأصله في اللغة : شَغَرَ الكلب إذا رفع إحدى رجليه ليبول .

(٢) أخرجه مالك والشيخان وغيرهما . وهو من رواية مالك عن نافع عن ابن عمر وهو إسناد قال فيه البخاري : إنه أصح الأسانيد . ويعرف عند المحدثين بسلسلة الذهب .

فذهب ثم رجع فقال : لا والله ما وجدت شيئاً .

فقال رسول الله ﷺ « انظر ولو خاتماً من حديد ! » .

فذهب ثم رجع فقال : لا والله يا رسول الله ولا خاتماً من حديد ، ولكن هذا إزاري ــ قال : ماله رداء ــ فلها نصفه » !.

فقال رسول الله ﷺ : ما تصنع بإزارك ، إن لبسته لم يكن عليها منه شيء ، وإذا لبستْه لم يكن عليك منه شيء » .

فجلس الرجل حتى إذا طال مجلسه قام ، فرآه رسول الله ﷺ مُوَلِّياً ، فأمر به فدعي له ، فلما جاء قال :

« ماذا معك من القرآن »

قال : معي سورة كذا وكذا عدَّدَها .

فقال : تقرؤهن عن ظهر قلب » ؟

قال : نعم

قال : « اذهب فقد ملكتكها بما معك من القرآن »[1] .

وعن عائشة رضي الله عنها أن النبي ﷺ قال : « إن من يُمْن المرأة تيسيرَ خطبتها ، وتيسير صداقها ، وتيسير رحمها »[2] .

كيف نعالج غلاء المهر ؟!

ولقد يظن بعض الناس أن هذا أمر يمكن علاجه بوضع قانون يحد من

(١) متفق عليه واللفظ لمسلم . ومعنى ملكتكها : زوجتكها ، وقد ورد بلفظ زوجتكها في بعض الروايات الصحيحة .

(٢) الامام احمد والحاكم في المستدرك على الصحيحين وغيرهما . وفي رواية الطبراني أن عروة راوي الحديث عن عائشة قال : « واقول : إن من اول شؤمها ان يكثر صداقها » ومعنى تيسير الرحم : ان تكون سريعة الحمل كثيرة النسل .

المبالغة في المهر ، إلا أن الواقع أن القوانين لن تفلح في هذا مادامت روح المجتمع تميل إلى التغالي في المهور ٠

يجب أولاً أن نربي في المجتمع معاني الأمانة على الحقوق كي يطمئن الناس على مستقبل بناتهم ، وتطمئن النساء إلى أزواجهن ٠

ويجب ثانياً أن نحول تيار المجتمع إلى الاتجاه المعاكس ، أعني إلى التفاخر بتيسير المهور وأثاثات البيوت ٠

إن التقاليد الاجتماعية والأعراف يصنعها أفراد قلائل يتمتعون في نظر الناس بالمكانة العالية ، فلو أن افرادا من هذه الطبقات عملوا بهذه السنة لقلدهم فيها الناس ٠

كم من أساتذة جامعيين يئنون من غلاء المهور ، فاذا تزوجوا أو خطب إليهم لم يتوقفوا لحظة عن المغالاة فيها ٠

وكم من وزراء وزعماء تزوجوا ــ أو زوجوا بناتهم ــ فاذا مهــور نسائهم تبلغ من الآلاف أرقاماً لا تسبق ؟!

ماذا لو أن أحدهم عمل بما يدعو الناس إليه من عدم التغالي في المهور، وأذيع عقد النكاح بأجهزة الاعلام مع تقدمة مناسبة ؟ أليس مثل هذا يحيي روح التعقل والحكمة ويكف من نهم الطامعين ٠٠٠

لقد كان زعماء المجتمع الاسلامي يفعلون هذا ، فعمر بن الخطاب يحذر الناس من التغالي في المهور ٠

ولم يتراجع عمر عن هذا التحذير ، إنما رجع عن تهديده بأخذ مازاد إلى بيت المال ٠٠٠!

وسعيد بن المسيب من كبار علماء التابعين يزوج ابنته لتلميذه ابن أبي وداعة على درهمين ، وقد خطبها الخليفة لولي عهده بزنتها ذهباً ٠٠٠!! فأبى!

والامام السمرقندي الفقيه الحنفي صاحب كتاب تحفة الفقهاء ، شرح تلميذه علاء الدين الكاساني « تحفته » فزوجه ابنته .

وغير هؤلاء من عظماء الاسلام كثيرون في كل عصر من عصور تاريخنا الاسلامي يضربون المثل للناس في تقدير القيم العالية لدى الشاب الخاطب ، ويغرسون هذه الروح في نفوس الناس .

فيا أيها الآباء والأمهات ، ويا أيها المصلحون والمفكرون ، ويا أصحاب المكانات الاجتماعية الرائدة لن يكفينا منكم التذمر والشكاية ما لم تسعوا بتصرفاتكم لتغيير هذا التيار الاجتماعي الفاسد ، وما لم تزيحوا من طريق الفضيلة وبناء الأسرة السعيدة عقبات التغالي في المهور ، والتفاخر بالأثاث والقشور .

« إلا تفعلوا تكنْ فتنة في الارض وفساد ٌ عريض »

* * *

أسس السعادة الزوجية

لا بد من القول إن استقرار الحياة الزوجية ، واستقامة أمر الزوجين يعتمد اعتمادا كبيراً جداً على الخصال الشخصية التي يتحلى بها كل من الزوجين .

هذا رجل واسع الصدر ، فسيح الأناة ، لا يعجل على غضب زوجه بالرد الشديد ، أو المواجهة بالمثل ، بل يتلافى سوء التفاهم ، ويضم زوجه الى جناحه ، فاذا هي تتعشقه تقديراً لتلك الروح ، ولهذا التكريم .

وهذا زوج بارع الحيلة في المداراة والتلطف لبلوغ مقصده ، فهو يدير شئون البيت بنجاح .

وفي المقابل قد تجد زوجين على مستوى رفيع من الثقافة والتربية لا يستطيعان التفاهم على الرغم مما يبذلان من الجهود ، لتنافر طبيعتهما ، واختلاف أمزجتهما .

إن بيت الزوجية السعيد ، لا ينهض إلا على أركان متينة من المعاني الانسانية الراسخة في شخصية كل من الزوجين ، بحيث تتمكن تمكناً وثيقاً في أعماق نفسيهما ، تمكناً يشمل النواحي المعنوية والمادية في تصرفاتهما .

١ ـ الطمانينة النفسية

الطمأنينة النفسية بشعبها المتعددة ، والمتغلغلة في النفس أول أسس السعادة وقد أبان عنها القرآن في آية واحدة جامعة إذ يقول الله تعالى :

« ومِنْ آياته أنْ خلقَ لكم من أنفسِكُمْ أزواجاً لِتَسْكُنُوا إليها وجعلَ بينكُمْ مودةً ورحمةً إن في ذلك لآياتٍ لقومٍ يتفكرون » .

ففي هذه الآية بيان لما تقوم عليه الصلة الانسانيــة بين الزوجين ، وما يسعى الانسان لتحقيقه بالزواج .

الانسان يشعر أيام العزوبة بالفراغ ، لأن شطراً من كيانه لا يؤدي وظيفته المعنوية والمادية ، ويشعر أيضاً بالقلق والاضطراب ، لأنه سينتهي من الحياة لا إلى غاية ، ولا إلى أثر يبقى من بعده . فالزواج يحقق سكون كل من الزوجين الى صاحبه ، فان كلا منهما يملأ الفراغ العاطفي للآخــر بالشوق اليه ، والاستراحة له من عناء الدنيا ، ومن القلق الذي يراوده .

وبالزواج تسكن النفس من الناحية الغريزية إذ تؤدي وظيفتها ثم ينجب الزوجان أطفالاً يتحقق بهم للأبوين البقاء والاستمرار في هذا العالم ببقائهم من بعدهما .

فالواقع أن هذه العبارة « لتسكنوا اليها » كشفت النقاب عن دوافع النفس نحو الزوجة ، وحوافزها إليها . وهي دوافع معنوية عاطفية ، وحوافز غريزية تتعلق بالشهوة وبالحاجة الى بقاء الجنس .

ثم سجلت الآية مؤيدات تحيط بهذه السكينة وتشدُّ أزرها « وجعل بينكم مودة ورحمة » .

ويحض النبي ﷺ على تنمية هذه الصلة الروحية من المودة والرحمة ولو بالأمر اليسير ، كالنظرة الراحمة المتوددة ، التي تستشعر نعمة الزوجية ، لما يثمر ذلك من تقوية وحدة الزوجين كما في الحديث : « إن الرجل إذا نظر

الى امرأته ونظرت اليه نظر الله اليهما نظر رحمة ، فاذا أخذ بكفها تساقطت ذنوبهما من خلال أصابعهما »[1] .

وفي الحقيقة ان المودة بما تدل عليه من تقرب كل إلى الآخر ، والتلطف معه ، والرحمة بما تشعر من حرص كل من الزوجين على مصلحة صاحبه ، والرفق به ، والاشفاق عليه من كل سوء ومكروه ، هما عماد البيت الزوجي الذي يبقي على سكينة النفس ويجعلها حقيقة محسوسة في الحياة ، وهما دستور المعاشرة بين الزوجين التي تجعل كلاً منهما يشعر أنه متمّم للآخر، وأنه هو متمَّم به أيضاً ، فاذا بالرجل والمرأة الغريبين عن بعضهما المتباعدين من قبل ، يتقاربان هذا التقارب ويتحابان محبة تجعل كلاً منهما أقرب الى الآخر من أبيه وأمه !

٢ ـ العشرة بالمعروف

العشرة بالمعروف ودستورها كما عرفنا « المودة والرحمة » ، فانهما تشعران كل زوج بأن الآخر كنفسه تماماً لأنه يتودد ويتقرب منه، ويحب له الخير ، ويشفق عليه من كل ضر ، فهذه المادة قوام الأسرة والبيت السعيد ، وبها تَنَزَّلَ الوحي الالهي يُتلى في المحاريب ، ويتقرب به المتعبدون الى الله ، يأمر الأزواج بالعشرة بالمعروف لزوجاتهم فيقول « وعاشروهنّ بالمعروف » .

وحسن الصحبة مع الزوجة أساس التفاهم ، وركن السعادة ، وإن سلوك الرجل الحصيف ، ومداراته للمواقف الشائكة كفيل بأن يحيل الأسرة إلى جنة عاجلة ، ينعم في ظلها الوارف كل من الزوجين ، وينشأ في روضتها الأطفال ريحان الدنيا وزينتها .

---

(١) اخرجه ميسرة بن علي في مشيخته والرافعي في تاريخه عن ابي سعيد الخدري رضي الله عنه ورمز السيوطي في الجامع الصغير لصحته ، وانظر فيض القدير ج ٢ ص ٣٢٣ وسكت عليه في الجامع الكبير المخطوط بالظاهرية .

والتعاون على الطاعة يتوج التفاهم بين الزوجين ، ويبلغ به القمة ، والتعاون شعار المجتمع الاسلامي « وتعاونوا على البر والتقوى » فكيف بالزوجين ، بل إن النبي ﷺ ليهيب بالزوجين أن يجتهد كل منهما في إعانة الآخر على بلوغ الكمال الديني ، فيحثه على أخلص العبادة لله ، وهي صلاة الليل النافلة « قيام الليل » :

« رحم الله رجلاً قام من الليل فصلى وأيقظ امرأته فصلَّت ، فان أبت نضح في وجهها الماء ، رحم الله امرأة قامت من الليل فصلت وأيقظت زوجها فصلى ، فان أبى نضحت في وجهه الماء »[1]

والرسول الكريم يشيد بحنو المرأة ترعى زوجها وتشفق عليه فيقول :

« خيرُ نساءٍ ركبْنَ الإبِلَ صالحُ نساءِ قُرَيْش ، أحناهُ على ولدٍ في صِغَرِهِ ، وأرعاه على زوجٍ في ذاتِ يدهِ »[2] .

ويبشر الرسول الكريم ﷺ الزوجة المخلصة لزوجها بأنها ستفوز بأعظم الأمنيات فيقول :

« إذا صلَّت المرأة خمسها وصامت شهرها وحفظت فرجها وأطاعت زوجها دخلت الجنة» [3] .

ولما كان للرجل أثر فعال في هذا المجال فان الوصايا الإلهية والنبوية تخاطبه وتؤكد وجوب الوصاية بالنساء خيراً ، ومداراتهن في أحوالهن

---

(١) حديث صحيح اخرجه احمد وابو داود والنسائي وابن ماجه انظر الجامع الصغير وشرحه ج ٤ ص ٢٥ ـ ٢٦ . ومعنى النضح : الرش الذي لا يؤذي ولا يؤدي للاستفزاز ، ويمكن استعمال شيء آخر كماء الزهر ، أو مسح الوجه بشيء من الطيب .

(٢) متفق عليه .

(٣) اخرجه البزار عن انس واحمد عن عبد الرحمن بن عوف والطبراني عن عبد الرحمن بن حسنة .

وعواطفهن ، وحسبنا في ذلك أن تأتي هذه الوصية في خطبته ﷺ في حجة الوداع على الملأ الأعظم من المسلمين بعرفة ، يقول لهم : « فاستوصوا بالنساء خيراً ، فانهن عَوَانٍ عندكم ، أخذتموهن بأمان الله ، واستحللتم فروجهن بكلمة الله » أخرجه مسلم[1] .

إن المرأة باستقلال شخصيتها وتفسيتها عن الرجل لا بد أن يكون لها مسلك خاص في الحياة يتناسب مع طبيعتها ، بل إن الرجل تتميز شخصيته عن قرينه الرجل ، فمن المزعج الذي يفسد الجو العائلي ما يفعله بعض الأزواج حيث يحتد ويشتد على زوجه نقداً ولوماً ، في أمرٍ هيّن يسير ، إذ يطلب منها أن تقدم ما أخرته أو تؤخر ما قدمته من الأعمال المنزلية ، أو تعدل عن شيء تريده من أمور البيت ، ومثيل ذلك من القضايا .

وما أكثر ما يسوء التفاهم ، وتشتد المغاضبة لمثل هذه التوافه الحقيرة من الأمور ، بسبب الحاح أحد الزوجين في التدخل في شئون هينة جداً ويسيرة جداً تدخلاً مشحوناً بالغضب والصخب .

هنا ترشد السنّة الأزواج إلى ضرورة مراعاة البون بين منهجهم كرجال وطريقة زوجاتهم كنساء أن ينتبهوا الى ذلك ويعطوه حقه .

إن الرجل يغلب عليه طابع الفكر والتدبر ، أما المرأة فصبغتها العاطفة بتقلباتها ، ومفاجآتها ، وسرعة استجابتها للعوامل العاطفية ، فهي تنتقل بسرعة كبيرة من ثورة السخط العارم الى طمأنينة الرضا ، وتلك مزية في

(١) معنى قوله « بأمان الله » اي بائتمان الله إياكم عليهن . وفي هذا التعبير النبوي الكريم تحميل الرجل مسئولية معاملة المرأة ، وحث على مراعاة حق النساء والوصية بهن ، وحسن معاشرتهن بالمعروف . وقد جاءت أحاديث كثيرة صحيحة في الوصية بهن ، وبيان حقوقهن والتحذير من التقصير في ذلك . فانظرها في رياض الصالحين للامام النووي . ومعنى قوله « استحللتم فروجهن بكلمة الله » : أي باباحة الله تعالى ، بقوله في كتابه العزيز « فانكحوا ما طاب لكم من النساء .. »

القلق ، وحليفه الخوف ، يشوهان السعادة ، ويجلبان من الاسى والالم اكثر مما تفعله كل العواطف الاخرى مجتمعة .

ان العواطف تكون خاطئة وحسب عندما تستخدم خطأ . وانسك لتسيء حتما استخدام عواطفك عندما ترهقها بقلقك المتواصل على ما يمكن ان يحدث . والقلق يدمر الثقة بالنفس ، ويوهن حماسـتك وعزيمتك ، ويجعلك مترددا ، مشوشا ، ويسلبك متعة اعمالك اليومية ، وغالبا ما يؤثر فيك جسمانيا . ومع انك تعرف كل ذلك تمام المعرفة ، الا انك تستمر في القلق ! فلماذا تفعل ذلك ؟

رب قائل عندما يطرح عليه هذا السؤال : « وماذا يمكنني ان افعل ؟ » اما الرد على مثل هذا المتسائل فهو التالي : « يمكنك التوصل الى القضاء على القلق بتعرفك الى نفسك اكثر فاكثر ، بحيث تفهم سبب قلقك . » كثيرون منا يعترفون بأن معظم مخاوفهم لا ضرورة لها ـ وان عددا ضئيلا من الاشياء التي يقلقون لها تحدث بالفعل ـ ومع ذلك تراهم يواصلون القلـق !

اما السبب في انك تستمر في القلق فهو انك لم تتعلم كيف تسيطر على عواطفك . فقد حدثت لك اشياء في الماضي اخافتك او اقلقتك ، وتركت انطباعاتها على صفحة عقلك . والآن ، ودون أن تعلم ، تبدأ بالقلق كلما جرى ما يذكرك بهذه الحادثة او تلك ، خوفا من ان تحدث مجدداً . وان موقفك الحالي من الاشياء التي عليك مواجهتها في الحياة يحدده رد فعلك الماضي لمثل تلك الاحداث . ينبغي لك دائما ان تتذكر انك انما تفكر بشكل صور ذهنية . فلقد اختزنت منذ سنوات وسنـوات في عقلك اللاواعي صوراً ذهنيـة .

اما هذا العقل اللاواعي فهو كالخـزانة التي تحفظ فيها الملفات المصنفة . فيها سجل لكل تفكير ، وعمل ، وتصرف . وهو يضاعف باستمرار عدد السجلات . ويتلقى الافكار التي تحصل عليها من هذه الصفحات . انه الجزء من جسدك وكيانك الذي لا ينـسلم مطلقا . هو يسيطر على

جسمك ـــ نبض قلبك ، وتنفسك ، وعملية هضمك ـــ ويقوم بعمله على خير وجه ما دمت لا تتدخل في عمله بتفكيرك في القلق والخوف .

غالبا ما تسمع اناسا يرددون انهم اقلقوا انفسهم الى حد المرض ! وهذا صحيح ، فهم قد حشدوا في عقلهم الواعي عددا كبيرا من صـــور الفشل ، والمعاكسات ، بحيث ان هذه الصور الباعثة على اليأس قد بلغت عقلك اللاواعي الذي حولها بدوره الى الجهاز العصبي ، فكانت النتيجة عسرا في الهضم ، او حتى نوبة قلبية .

يمكنك بسهولة ويسر ان تتذكر بعض المناسبات التي سببت لك من الرعب ما جعل قلبك يخفق خفقانا شديدا . ان ذلك ليدلك كم هي وثيقة الصلة بين عقلك الباطن او اللاواعي وسائر اعضاء جسمك الحيوية ، وكم هو مهم ألا تدع عقلك اللاواعي يتلقى افكار القلق والخوف والعنف . فاذا ما فعلت ذلك ، فانك لتلاحظ تأثيرا يكاد يكون مباشرا في صحتك ، مع العلم ان الخوف والقلق المتواصلين يمكن ان يتسببا بانهيار عصبي .

والامهات هن في طليعة ضحايا القلق في العالم ، وذلك ايضا امر طبيعي ما دامت عادة تلقهن تبدأ منذ ان يضعن اول طفل في هذا الوجود . وطبيعي ان تهتم الام بصغارها ، ولكن ينبغي لها ان تعلم ان القلق لا فائدة منه ، وغالبا ما يعوق الطفل نفسه . ذلك بان مخـــاوف الام تنتقل الى صغيرها ، فتتحول في نفسه الى جبن ، مما يعرضه اكثر فاكثر الى البلايا وسوء الطـــالع .

كثيرون منا يقلقون بشان المستقبل الى حد اننا لا نستطيع الاستمتاع بحاضرنا ـــ دون ان ندري ان حاضرنا هو كل ما لدينا . فالمستقبل لا ياتي ابدا . فعندما يقبل ما ندعوه مستقبلا فانه يكون حاضـــرنا . واذا كنا لم نتعلم كيف نتحرر من القلق والخوف ، ولم نبدل من موقفنا الذهني ونشرع في تصور أمور حسنة تصيبنا ، فان مستقبلنا سيكون كماضينا خلوا من كل بهجة ، ومليئا بكل مزعج مقلق .

ان الموقف الذهني الصحيح سيرفع عبئا ثقيلا عن جسدك وتفكيرك . وستتمتع بالحياة كما لم يسبق لك ان تمتعت بها من قبل ، وانت متحرر من التوتر الذي يحدثه القلق .

واذا كنت عاجزا عن السيطرة على عواطفك دفعة واحدة في بادىء الامر ، فانك في كل مرة تكرر الموقف الذهني الصحيح ، ستجد نفسك اقوى واقدر على مجابهة الحالة نفسها في المرة التـالية . ومع مرور الوقت ستكون قد القيت عنك خوفك وقلقك الى الابد . وعندما يحين ذلك الوقت ستعرف ، اذن ، المعنى الحقيقي للسعادة !.. ■

ميزة اتخاذ قرارات

التردد هو السبب في حالات كثيرة من الفشل . فالى اي حد انت واثق من نفسك ، ومن حكمك في الشؤون المهمة التي تدعى الى القطع براي فيها ، واتخاذ قرار ما حولها ؟ هل أنت متردد ، غير واثق من نفسك، معذّب ، لانك تتساءل اذا كنت تقوم بالخطوة الصحيحة المناسبة ام لا ؟

ان الحياة تتطلب من كل فرد اتخاذ القرارات المختلفة في شان من الشؤون او اكثر كل يوم . وبعض هذه القرارات عواقبها بسيطة ، في حين أن بعضها الآخر يمكن أن يغير مجرى حياة المرء كلها . الا ان العجز عن القطع براي في حالة معينة اسوأ كثيرا من عدم القطع براي ما ، فالتردد كان السبب في حالات عديدة من الفشـــل .

ورب قائل : « ان الظروف لم تكن ملائمـــة لي .. ولا يسعني تقرير ما يجب عمله ، فاذا انا فعلت هذا الشيء ، لن يكون بامكاني أن افعـــل الشيء الآخر ، وأنا أود أن أفعل الشيئين معا . »

ان مثل هذا الشخص ، اذا ما التزم هـــذا الموقف الذهني ، فانه سينتهي حتما الى عدم عمل شيء فيخسر المشروعين معا ، لأنه يفتقر الى القرار الذي ينبغي له اتخاذه لمواجهة قضية معينة وسلوك سبيل العمل الســــوي .

ان قوة الابتكار تصبح عاجزة ومشلولة ان لم يصاحبها القطع براي ،

فالعقل الواعي حين يكون في حالة تشوش ، فانه يعكس ذهنيا هذه الحالة المشوشة على « العقل الباطن » الذي يتفاعل مع هذه الصورة الذهنية المشوشة ، ويعمل على ان تستمر هذه الحالة في الحياة العادية . وتكون النتائج دائما مترجرجة .

« انني لا ادري اين انا ! »

غالبا ما نسمع مثل هذه العبارة يرددها الكثيرون ، وهم اذ يرددونها لا يعدون الحقيقة والصواب . فالتفكير الخاطىء قد القاهم في وهدة الارتباك، وهم ، بلا قصد منهم ، يتخيلون انفسهم في أسوأ حالات الارتباك . واعلم ان قولك بينك وبين نفسك انك لا تدري اين انت ، لهو السبيل الاكيد لفقدانك سيطرتك على الظروف المحيطة بك .

ان عقلك اللاواعي اشبه شيء بقطعة المغنطيس التي تجتذب اليها الاشياء التي تتصورها ، الا انك تنزع مغنطيسية هذه القوة عندما يعوزك التقرير ، او عندما تعجز عن توجيه فكرك او عقلك نحو غاية او هدف .

انجز ما تبدأه

من سنين قرأت بحثا لاحد الخبراء في الخط جاء فيه : « ان أولئك الذين يوقعون اسماءهم دون ان يوضحوا الحرف الاخير منها ، قلما ينهون ما يبدأون به في هذه الحياة . وفضلا عن ذلك يكون هؤلاء غالبا متشائمين ، يميلون الى الانسحاب بسهولةٍ ، ويمكن تثبيط همتهم بيسر » .

لقد كان لعبارة خبير الخط هذه تأثير كبير علي ، فقد تفحصت توقيعي ، فتبين لي انني اتبع تلك الطريقة لدى كتابة الحرف الاخير من اسمي . ووفقا لراي هذا الخبير كان ذلك يدل على انني من فئة اولئك الذين قلما ينهون ما يبدأونه . فقررت اذ ذاك ، أن اوضح الحرف الاخير من اسمي في كل مرة اكتبه . وهكذا ، وطوال سنين بعد ذلك ، كنت افكر كلما طلب الي توقيع اسمي فيما يلي : « اني انهي ما ابدأه » . فكانت النتيجة انني اليوم قد نميت في نفسي عادة عقلية قوية ، وهي اتمام ما آخذ على عاتقي القيام به ، بحيث انني اشعر وكانني مشدود الى الغاية التي امامي . ولا

فرق لدي اذا واجهتني عقبات ، او اذا كانت المهمة ميسرة وذات نتيجة ايجابية ، أو اذا كان لدي ثمة متسع كاف من الوقت لانجازها .

وفي الواقع لا ادري اذا كان ثمة اساس حقيقي لما قاله هذا الخبير بالخط ، ولكنني ادري يقينا ان هذا الخبير زودني بتمرين ذهني رائـــع مكنني من التأثير على عقلي الباطن والربط بين طريقة توقيع اسمي وفكرة انجاز ما ابداه من عمل . حتى تعودت ان انهي كل عمل اقوم به بصفة تلقائية .

ان القوة التي يكسـبها المرء من خلال ترديد العزم او التصميم تحطم عادة التشـوش الذهني ، وتمنحه سيطرة جديدة متينة واثقة على نفسه .

التغلب على الشعـــور بالنقص

لعل عدد الذين يشكون من انواع الشعور بالنقص يفوق عـــدد الذين يشكون من سائر العقد الذهنية مشتركة . وكثيرون منا ، ممـــن تعوزهم القدرة على التحليل الذاتي ، ربما كبلهم شعور النقص تجاه بعض الاشـخاص ، أو الاشياء خلال فترة طويلة من حياتهم دون التنبه الى ذلك .

لا بد أنك سـمعت بعض اصدقائك يقولون :

« لست أدري لماذا لا اسـتطيع مقابلة البشر . »

وهناك كذلك تعليقات اخرى تدل على وجود نقص مثل :

« انا لا ارى ما يراه الناس في . »

« لا فائدة من تجربتي ذلك . فانا لا يمكنني ان ارجو عمل شـــيء كهــذا . »

« انا أخشى ما يمكن ان يكون عليه راي فلان او فلان . »

» ان في ذلك لمسؤولية كبرى علي . افضل ان ابقى في المنصب الذي اشغله حاليا » .

« اجل انا احبها ، ولكنني لن اكون جديرا بها . »

« لعلك تعتقد انني اصلح لهذا العمل ، ولكنني شخصيا لست واثقا من ذلك . فانا لم اقم من قبل بمثل هذا النوع من العمل ، ولست اريـد ان اخيب ظنك . » « انه لامر غريب حقا ، ولكن في كل مرة يحدثني فلان او فلان لا ادري ما اقول . »

مثل هذه العبارات تدمغ الاشخاص الذين يرددونها بانهم اعتادوا تشبيه انفسهم تشبيها غير مؤات وفي غير مصلحتهم باشخاص آخرين ، او بحالات اخرى .

يتمتع كل طفل عادي الذكاء بمواهب خفية نادرة ، فاذا كان بالامكان اكتشافها وتنميتها فانها تكون مصدر غبطة للوالدين . ويعود اصل العقد النفسية في الغالب الى الهزء من المجهود الطفولي في حضرة الناس الامر الذي يعود باكبر الضرر على الاطفال ، لان كل طفل بطبيعته حساس جدا عندما يكون الامر متعلقا بأناس اكبر منه سنا . والهـزء منه والسخرية يعمقان في تفكيره الهوة بينه وبين من هم اكبر منه سنا . ولدى المقارنة يتبين للطفل قصوره وعدم كفايته دون أن يفطن في الوقت نفسه الى الفارق الكبير بين سنه وسن الآخر . وهكذا تنمو في نفسه عقدة النقص ، وتصبح باطنية ، وتستمر حتى بعد ان ينسى اصلها وسببها لزمن طويل .

ولعله ليس ثمة شعور ذهني ابعث على القلق من توهم المرء ان الآخرين يقولون عنه اشياء بقصد الغمز به ، او انهم يفكرون فيه بأشياء محرجة وغير لائقة . وفي معظم الاحيان لا يكون هناك اساس من الصحة لمثل هذا الشعور الذي هو مجرد ترسب من السنين المبكرة .

وقلما يعلم الراشدون مبلغ حساسية الطفل وانطباعيته بالنسبـة لكل ما يقال امامه او يصنع معه . فالتقصير في الاهتمام بقضايا الطفـل اهتماما صحيا جديا وعلى مستوى وعي الطفل نفسه ، يزرع في نفسه بذور عقدة النقص .

ان طفلا يتمتع بموهبة الرسم الطبيعية يمكن ان يعرض امام والده رسما عاديا ، ولكنه بالنسبة اليه رسم نموذجي . اما الوالد ، فبدلا من النظر الى الرسم من وجهة نظر ابنه ، فانه قد يعتبره نتاج انعدام النضوج والخبرة ، فيطلق بلا تفكير نقدا في غير محله . وهو اذ يفعل ذلك انما يبلد شيئا ممتازا في نفس ابنه وغريزة مثمرة تسعى الى الظهور . ويأتي التعليق المرسل بلا تفكير ، فيؤثر تأثيرا سيئا في نفس الابن ، ويجعله يقتنع بأنه عاجز عن الاتيان بشيء حسن .

لذلك لا ينبغي الحكم على الاطفال ، كما يحكم العالم المختص في فنه . فذلك الصبي كان على صواب في اعتقاده ان رسمه كان نموذجيا . والواقع ان الرسم كان نموذجيا بقدر ما يمكن لموهبته الفنية النامية ان تنتج في تلك السن . ولعله لو كرر رسم الصورة نفسها بعد اسبوع او بعد شهر مثلا ، لجاءت افضل واعلى مستوى بسبب الاختبار الزائد في الرسم . وفي ضوء هذا الاختبار المتكرر يكون بامكان الصبي نفسه ان يتعرف الى النقص في رسم الامس . وكل ما كان يحتاج اليه هذا الصبي ان يتاح له الشعور باطنيا بان رسمه يمثل افضل ما كان بامكانه ان يتصور ويصنع في ذلك الوقت بالذات .

ليس في وسع احد ، صبيا كان او رجلا ، ان يبذل اقصى جهده اذا وعى هذا الجهد وعيا ذاتيا ، او اذا اقترن بهذا الجهد شعور بالاحتقار الذاتي .

وان القدرة على تحليل قيمة عمل ما لدى القيام به تأتي مع التدرب الطويل . وحتى تبلغ هذه القدرة اعلم انه من المهم ان تثق بنفسك وبما تقوم به او تنهمك فيه . فالثقة بالنفس تمنح تفكيرك وتصرفك حيوية وفعالية ، مما يرفع من قيمة عملك فضلا عن انها تسبغ على صورك الذهنية المتعلقة بالنجاح والصحة والسعادة قوة واقتناعا . اما الشعور بالنقص فانه على النقيض يمتص الحيوية ويدمرها .

ولعل من افظع الاخطاء السائدة بين الجميع مقارنة انفسنا بسوانا .

ذلك أن المقارنة تؤدي حتما الى الشعور الطاغي بالنقص . رب شخص يشعر بأن ذاك الذي يعلوه رتبة هو انسان عظيم بسبب المركز الذي يحتله ، ولكن تلك ليست الحال دائما . فان من يشكو من هذا الشعور يمكن ان يكون في الواقع متمتعا بمهارة اعظم ، وقدرة على الترقي والتقدم ؛ ولكنها قدرة يعجز عن استغلالها نظرا لميله الدائم الى الاستهانة بقيمته الذاتية .

واذا انت فكرت مثلا ، لدى اجتماعك الى شخص معروف بالتساؤل : « ترى ما هي نظرته الي ؟ ترى كيف أبدو ؟ ماذا ينبغي ان اقول له ؟ » فانك ولا ريب واقع تحت سيطرة الشعور بالنقص .

انك في تحويل افكارك الى هذا الاتجاه انما ترتكب خطأ كبيرا . فعليك أن تفعل العكس تماما ، فتحول افكارك الى الشخص الذي تجتمع اليه ، دون ان تكوّن اي صورة ذهنية عن اهميته وتفاهتك النسبية . ولا يغربن عن بالك انه بالغة ما بلغت شهرة هذا الشخص ، فانه يبقى بشرا مثلك . فاذا كانت تعوزك الشهرة ، فليس معنى ذلك انه يعوزك الذكاء ، أو الارادة ، او الشخصية أو بعض المزايا القيمة الجديرة بتقدير هذا الشخص . ولو انك قابلت هذا الرجل دون ان تعلم انه شخصية مهمة ، لكنت اذن نظرت اليه على انه انسان متساو واياك عقليا ، ولما شعرت بأي نقص !

ان الاهتمام بالاخرين يولد الاهتمام . ويمكنك ان تتغلب على الخوف من عجزك عن الابقاء على جذوة الحديث متاججة ، بطرحك بعض الاسئلة على الشخص الذي تقابله .. اسئلة تستدعي التحدث عن نفسه وعن نشاطاته ، بعد أن تكون قد عرفت عنه ما تستطيع من معلومات قبل الاجتماع اليه – اذا كان ذلك ممكنا – لكي تتأهب لبدء الحديث ، والابقاء عليه دائرا بسهولة وطبيعية .

ليس ثمة انسان على وجه البسيطة يمكن ان يقاوم المجاملة عن طريق اهتمام امرىء به اهتماما صادقا صحيحا . فاذا كنت تناضل ضد

شعور بالنقص ، فجرب الطريقة التي تقضي بجعل الآخرين يتحدثون عن انفسهم وفي مختلف المواضيع . اكتشف هواياتهم ، واهتماماتهم الخاصة . وعندما تكون هذه الهوايات والاهتمامات تتلاءم وهواياتك واهتماماتك توسع فيها ، وقدم تعليقات عليها من عندك . فلن يمضي وقت طويل حتى ينسيك اهتمامك في الحديث والمناقشة نفسك ، وشعورك بالعجز عن الاستمرار في الاخذ والرد . وعندها ستدهش لقوتك على التعبير بعد ان تكون قد ازلت من نفسك تأثير عقدة الشعور بالنقص . ■

كما تفكرون تكونون

حذار من أن ترثي لنفسك !

كتب الطبيب البريطاني ا.ج. كرونن ، وهو روائي معاصر معروف يقول انه في احد ايام الصيف ، وعلى جزيرة دجرزي في القنال البريطاني — او بحر المانش — وقف امام احد المقاعد الخشبية البالية ، وقد كساه الطحلب ، وذلك فوق جرف مطل على الميناء .

فمنذ قرن من الزمن ، وعندما كان الكاتب الفرنسي الاشهر فكتور هوغو مبعداً ، ومريضاً ، ومضطهداً ومنفياً من وطنه الحبيب فرنسا ، كان يتسلق ذلك المرتفع كل مساء ، ويروح يراقب غروب الشمس ، غارقاً في خضم تأملاته . ثم انه كان ينهض من مكانه فوق المقعد الخشبي ، فيختار حصاة تختلف في حجمها — فأحياناً صغيرة ، واحياناً اخرى كبيرة — فيلقيها في المياه تحته ، بكل راحة ورضا . ولم يفت هذا التصرف بعض الاولاد الذين كانوا يلعبون ويلهون على مقربة منه . وفي ذات مساء تقدمت منه فتاة صغيرة يبدو انها كانت اكثر شجاعة من زملائها ورفيقاتها ، وسألته :

— لماذا تأتي الى هذا المكان ، ياسيد هوغو ، لتلقي بهذه الحجارة ؟

ولزم الكاتب الكبير جانب الصمت ، ثم ابتسم ابتسامة وقورا ، وقال لها :

ـ لا ، ليست حجارة هذه التي القيهـا ، يا صغيرتي . انني القي الرثاء الذاتي في البحر !

ان في هذا التصرف الرمزي لابلغ درس وعبرة لعالم اليوم . والكثيرون منا ، علـى الرغم من ميزاتنا المتعددة الوجوه ، قد انموا الى حد بعيـد القدرة على الاشفاق على انفسهم ، والرثاء لانفسهم . فنحن دائما يقظون في البحث عن سبب للشكوى والغم من سير انظمتنا الاجتماعية والاقتصادية، او السياسية . والامور الصغيرة والكبيرة على السواء ـ من انعدام الدقة في توقيت سيارات النقل الكبرى في الصباح ، الى خطر التدمير الكلي بالقنابل الـذرية ـ تزيد قلقنا وذعرنا . ونرانا نتوقف عند المصـاعب والمخاطر ، والتوتر والتعقيد في حياتنا الحديثة .

ان لمثل هذا النحو من التفكير تأثيرا مدمرا نجد صداه في عبارة للمفكر الروماني الشهير سينيكا ، اذ يقول : « في استغراق المرء في الرثاء لنفسه او الاشفاق الذاتي ليس ثمة اي فائدة له ، بل على النقيض فانه يميل الى افساد نفسه واتلافها ، وبالتالي تتملكه اللامبالاة المتزايدة بالنسبة الـى اخوانه البشر . »

والواقع ان اساس الاشفاق الذاتي هو الانانية . فاولئـك الذين يرثون لانفسهم لا يمكنهم بحال من الاحوال ان يتأثروا من اجل الآخرين ويحسوا معهم .

عندما كان الدكتور كرونن ما يزال يمارس الطب عمل في احدى مناطق المناجم في مقاطعة ويلز البريطانية . واستدعي ذات يوم لمعـاينة زوجة مدير منجم الفحم الحجري ، وكان امرأ ضخم الهيكـل ، زلق اللسـان ، يتولى التبشير في الكنيسة ايام الاحد ، وينظر اليه كزعيم اخلاقي في القرية

التي يعيش فيها . اما الزوجة فكانت هادئة ، مطيعة ، قليلة الكلام ، وبكلمة اخرى كانت مثال الزوجة وربة المنزل ــ وكما بدا للطبيب ــ كانت من النوع الذي لا يشكو ولا يتذمر .

ويقول الدكتور كرونن في هذا الصدد :

ــ ولما فرغت من فحصها ، اكتشفت ان كبدها مصاب بسرطــان خبيث لا مجال معه لاي عملية جراحية . فتملكني حزن شديد ، واطلعت الزوج على حالتها السيئة الخطرة التي لن تتيح لها الا فترة قصيرة من الحياة . ولن أنسى ما حييت كلماته التي لا تصدق . فقد ذعر لما سمع ، وتشبث بذراعي ، وفضح نفسه بنفسه من حيث لا يــدري ، اذ قال لي : « رباه ، يا دكتور ، عندما ترحل عن هذه الدنيا ، ماذا يحل بي ؟ »

ويقول الدكتور كرونن عندما انصرف من مهنة الطب الى الكتابة التي اغناها بروايات رائعة ممتازة من مثل « مفاتيح المملكة » « والقلعة » وسـواهما :

ــ في مستهل حياتي الادبية كنت ادعى الى الغداء بين وقت وآخر على مائدة امراة تتولى تحرير القسم النسائي في مجلة رائجة ، وكانت امراة جذابة ، ذات منصب مرموق ، ومرتب ضخم ، تعيش في منــــزل فخم ، وتملك سيـــارة يقودها سائق خاص . وكانت موفورة الصحـــة والنشاط ، ولا تعاني مشاكل عائلية من اي نوع كانت . الا ان مجـــرد الاستماع اليها يحمل على الاعتقاد انها اتعس خلق الله .

وهكذا ، من بداية المادبة الى نهايتها ، صبت في اذني سيلا مــــن الشكاوى حول أسلوب حياتها المرهق ، ومصاعب عملها الصحفي ، والجلبة التي احدثها في الليلة السابقة جيرانها في الطبقة التي تعلو منزلها ، وكانوا يقيمون حفلة صاخبة . وما زالت بي تتذمر وتشكو من كل شيء حتى شعرت بانني تحطمت فكريا وجسديا ، وحتى بلغ بها الامر ان ذكرت ان مجرد الوجود في هذه الحياة تعاسة بتعاسة .

والواقع انه لم يكن لديها قط ما يبرر شكواها وتذمرها . الا انها بالتفكير في مشاكلها ومتاعبها ، الحقيقيــة منها او الخيــالية ، ضخمتها كثيرا ، وبالغت في اهميتها ، حتى انها لم تعد تستطيع التهرب منها .

ليس ثمة مخلوق اجدر بالرثاء من ذلك الذي يعتقد ان آلامه وقضاياه الشخصية هي محور الكون . وكم من مرة يسمع الطبيب في عيادته مثل هذه الشكوى : « دكتور ، انا لست بخير ... انا على وشك الانهيار ... ليس لي اي رغبة في الحياة ... انا ... انا ... انا . » اجل ، دائما هذه « الانا » المحتومة ، التي لا بد منها ، صيحة الجريح ، والرثاء الــذاتي . وفي راي البروفسور يونغ ، العالم النفساني المعروف ، ان ثلث الحالات المرضية التي مرت عليه في عيادته النفسية ، كانت حالات اناس يشكون من النتائج المدمرة لكونهم ، باستمرار ، فريسة الرثاء الذاتي . ان الشك والخوف ، وهما من الد اعداء التقدم البشري ، يولدان في ظلمة الرثــاء الذاتي ، فاذا نحن استسلمنا اليهما ، تعثرنا في خطانا في كل لحظة . وبوسعنا ان ننهض ، ونغزو ، ونحقق ما نصبو اليه ، فحسب ، برفع افكارنا بعيدا عن انفسنا ، وبمعرفتنا ان في منجزاتنا ، مهما تكن ، انانية الجهــد وهي مقياس النتيجة .

وعندما نتوقف عن التذمر من الظروف ، ونبدأ باستخدامها من اجل تقدمنا ، عندئذ سنكتشف القوى والامكانات المخبوءة في داخل انفسنا .

وهكذا ، عندما تنزل بنا نازلة حقيقية ، نكون قد تعلمنا كيف نجعل من البلوى او الشدة فضيلة ، ونحولها لمصلحتنا . واذا نحن فكرنا تفكيرا صحيحا ، او شجاعا ، يتبين لنا انه ليس ثمــة مصيبة ملازمة للوجود البشري ، لا يسعنا ان نحولها في النهاية ، لمصلحتنا . والادلة على ذلك وافرة ، وهي تثبت بما لا يقبل الجدل صحة هذا المذهب .

هناك شاب بريطاني رسام كان يعتبر في طليعة الفنانين قبيل الحرب العالمية الثانية ، فلما اندلعت نيران الحرب كان طيارا في احدى قاذفات القنابل في الســلاح الجوي البريطاني . وفي معركة بريطانيا الجــوية الطاحنة اصيبت طائرته ، فسقط محطم الساقين . واصيبت جمجمته

بكسر اثر اسوا الاثر على اعصاب العينين ، وتركه اعمى . ولما غادر المستشفى حيث اشرف على الهلاك ، قام الدكتور كرونن بزيارته — وكان صديقه — متوقعا ان يرى في الكرسي النقال حطام رجل يبعث على الرثاء والشفقة . ولكنه ، على النقيض ، رأى صديقه على عكازين ، وقد وقف امام المنضدة ، وانهمك في ترتيب بعض القطع الخشبية الملونة ، فبادره قائلا وهو يبتسم :

— ما دمت لا استطيع الرسم بعد الآن ، فانني ساعمل في حقل بناء المنازل .

وهو اليوم في طليعة المهندسين في انكلترا .

وهذه قصة حقيقية اخرى يرويها الدكتور كرونن ، فيقول :

— في قريتي الاسكتلندية كانت تعيش منذ سنوات عجوز بلغت الثمانين . فقد ترملت وهي في السادسة والعشرين اثر وفاة زوجها في حادث ، وتركت مع خمسة اولاد ، دون اي سند مادي . فعكفت على العمل ، واستطاعت بالمثابرة والجهد المضني والتضحية الفائقة ان تربيهم ، وتعلمهم في الجامعة ، وتجعل منهم شبانا ناجحين في ميادين نشاط مختلفة . ولما سألتها — وقد فعلت ذلك لانها كانت جدتي — كيف تسنى لها أن تقوم بما قامت به ، كان ردها البسيط الخالي من كل غرور وتبجح : « انا لم اجلس يوما وارثي لنفسي ! »

وعديدة هي الامثلة التي يمكن ان نذكرها عن نفوس لا تقهر ، رفضت ، امام اشد النوازل ، ان تستسلم الى الرثاء الذاتي . فهذه هيلين كيلر ، وعاهتها معروفة ، اصبحت من اشهر المواطنين في العالم . وهذا الروائي روبرت لويس ستيفنسون ، وكان فريسة داء الصدر الوبيل ، قد انتج الكثير من الروائع الادبية . وهذا الاب داميان ، الذي كان يتلاشى شيئا فشيئا من جراء مرض الجذام ، واصل عمله الانساني الرائع وسط المصابين بهذا الداء الوبيل .

وتصوروا كم هناك من الاناس العاديين الذين تغلبوا على المرض ،

والصعاب ، والالم المستمر ، وعاشوا حياتهم مرحين ، ناجحين ، في ملحمة رائعة من البطولة التي لا تعرف التذمر ولا الشكوى . فكروا في ذلك ، ثم ارثوا لانفسكم ، اذا تجراتم على ذلك !

ان في المثل الاغريقي القديم « كما تفكرون ، تكونون » مفتـــــاح الموضوع كله .

فافكارنا لها القوة علـــى صنعنا او هدمنا . وعلى عجلـــة التفكير يمكننا اما ان نشحذ اسلحة التضحية الذاتية الرهيبة ، او ان نشحـــذ الادوات التيتتيح لنا ان نبني لانفسنا مواني‌ء للغبطة والسلام . افليس حتما علينا ، اذن ، ان نقلل من التفكير في انفسنا ، ونكثر من التفكير في الآخرين ؟ ... وان نحسب نعمنا في هذا العالم الخصب المثمر ؟ ... وان نوجه تفكيرنا ضد الرثاء الذاتي ؟ ... وان نقر بالمكافـــآت العديدة التي تمنحنا اياها الحياة في هذا العصر الذي يتميز بالسرعة والقلق ؟!

ان كل شيء محيط بنا ، ولكن الكثيرين منا لا يرونه ــ جمال الغروب ، او النجوم في الليل ، وروعة النزهات الريفية الهادئة ، وتفتح البراعم على الشجر في الربيع .

واذا كنا ــ على الرغم من كل ذلك ــ نجد انفسنا امام خطـــــر السقوط فريسة هجوم من هجمات البؤس الشخصي ، فلنذكر فكتـــور هوغو والتقليد المسائي الذي كان يتبعه على ذلك المرتفع في جزيرة «جرزي» في القنال البريطاني . فلماذا لا نترجمه الى حركة ، فنجمع احزاننا كلها ، ونعتبرها حجراً ، فنلقيها بعيداً عنا بما ملكت يدنا من قـــوة ؟ فاننا بذلك سنشعر حتما بتحسن ! ■

فن الاطراء والمجاملة

« التقريظ اطراء ذكي ، خفي ، ودقيق ، يرضي بصورة مختلفة ذاك الـذي يطلقه وذلك الذي يتلقاه :

احدهما يعتبره مكافأة على ما قام به ، والآخر يمنحه لكي يلفت النظـر الى روح الانصاف عنده ، وقوة التمييز . »

لاروشفوكو — « الامثال » .

ليس هناك ما يعادل المجاملة الجيدة ، المناسبة ، لتسهيل العلاقات بين البشر . والمجاملة المخلصة الصادقة تساعد من يكون هدفا لها على وعي قيمته الشخصية . اما صاحب المجاملة فانه ليفخر بأنه عرف كيف يتصرف ، وفي ذلك الخير كل الخير .

ولا يمكن ابدا نسيان مجاملة بعثت فينا الغبطة حقا ، ولا الشخص الذي ندين اليه بها . ولكن مما يؤسف له ، أن سوء التصرف غالبا ما يجرد المجاملة من كل قيمتها . وعلى غرار كل ما له صلة بالعلاقات البشرية ، فان فن المجاملة يتطلب التفكير والتطبيق . ومن منا لم يلم نفسه يوما على

اطلاق مجاملة لانه لم يحسن اختيار مناسبتها ، ولا حرفيتها . ولعل المجاملة التي يمكن ان تتخذ مثالا يحتذى هي تلك التي وجهتها الممثلة دجوديث اندرسون مرة الى القائد الموسيقي الاشهر آرتورو توسكانينني ؛ في اعقاب أحدى حفلاته الموسيقية . فقد قال توسكانيني في هذا الصدد :

— لم تقل لي انني اتقنت قيادة الفرقة الموسيقية ، فذلك امر اعرفه جيدا . لقد قالت لي ان ملامح وجهي في اثناء قيادة الموسيقيين كانت جميلة !

انه لشعور انساني الاهتمام بمجاملة تأتينا ، وتستهدف نقطة معينة فينا غير معروفة . وان كل من يلفت النظر الى ناحية مجهولة من شخصيتنا ، يضمن لنفسه صداقتنا الابدية .

نحن في الواقع ، نعتز بما يميزنا من الآخرين . وانه لمن الخطأ الفظيع أن نتوهم اننا نبعث السرور في نفس امرىء نشبهه بآخر — كما تشبه نقطة الماء اختها — حتى لو كان ذلك الشخص الآخر اشهر نجوم الشاشة السينمائية . فليس ثمة اسوأ من ان يكون للمرء شبيه يكاد يكون توأمه . وعلى ذلك تكون افضل مجاملة تلك التي تبرز اكثر فأكثر شخصيتنا ، وافضل من هذه المجاملة ما يسمى المجاملة غير المباشرة ، اي تلك التي نطلقها ، او نتلقاها بواسطة آخر .

منذ امد غير بعيد نقل الي احد المكاتبين الاصدقاء رسالة بعث بها اليه صديق هو ثمة في حقل اختصاصه . فقد افصح هذا الرجل عن رايه في احد كتبي ، ملأني فخرا واعتزازا . ومجرد كون هذا الرأي قد وصلني عن طريق صديق لي فقد ارتفعت قيمته كثيرا .

والمديح العفوي يمكن ان يؤثر فينا تأثيرا عميقا . غير ان تطبيقه صعب ، ذلك بأنه يصدر عن الالهام البحت .

وانا اذكر في هذا المجال نادرة ترويها الكاتبة مارجري ويلسون .

فقد كان يقوم على تدبير منزلها رجل يعشق فن النحت ، ويكاد يعبد النحات الشهير غتزون بورغلام ، صاحب المنحوتات الجبارة على احد جبال ولاية داكوتا الاميركية التي تبرز بروفيل كل من الرؤساء جورج واشنطن ، وتوماس دجيفرسون ، وابراهام لنكولن ، وثيودور روزفلت . وفي ذات يوم كان النحات بورغلام يتناول الطعام على مائدة الاديبة الاميركية ، فاذا برئيس الخدم المعجب به ، من فرط انفعاله يدلق على الضيف الفنان كاس نبيذ . وفي حين راح يصلح غلطته بتجفيف ملابسه المبللة ، قال له :

ـ ما كان ذلك ليحدث لي لو كنت اقوم بخدمة رجل اقل منك شهرة !

فما كان من النحات الا ان اجاب المعجب المضطرب بقوله :

ـ هذه حقا اعظم مجاملة تكال لي !

وهناك نوع من المجاملات يحدث دائما « صدمة » مستحبة بصورة خاصة : اننا نسميها « مجاملة الذكرى » ! فهل ثمة مفاجاة اروع من تلك التي نلتقي فيها شخصا ، بعد فترة غير قصيرة من الزمن يتذكر عبارة من عباراتنا نقشت في ذاكرته ؟!

ومجرد حفظها ـ هذه العبارة ـ وترديدها على مسامعنا في الوقت المناسب ، فيهما الشفاء لمركبات النقص في نفوسنا .

والمجاملة التي تقوم على اساس من المزاح تبلغ غايتها بكل تاكيد ، تماما كالمجاملة ذات النوع الجدي ، فضلا عن انها توفر على من توجه اليه الاضطرار الى ابداء الاحتجاجات . ذلك بانه يكفيه ان يضحك مع الآخرين .

ففي ذات يوم ، وكنت في احد المطاعم ، وقعت على دليل يثبت ذلك . فعلى المائدة المجاورة لمائدتي ، كان نفر من رجال الاعمال قد فرغوا من تناول غدائهم . فقال احدهم :

— جورج ، انت دماغنا الرياضي الكبير ، وعبقري الارقام ، فعليك ان تدقق في فاتورة الحساب !

وانفجر الجميع ضاحكين ، ولكن المزاح كان ينطوي على الكثير من الاطراء والمديح .

وتختلف طريقة ادخال السرور الى نفس المراة عنها الى نفس الرجل . فالرجل ، على وجه العموم ، لا يحب ان يسمع اطراء على مظهره الجسماني . ولكن حدثه عن قوته البدنية ، وانتصاب قامته ، تره يكاد يرقص طربا . اما النساء فانهن يفضلن ، ما في ذلك ريب ، ان نجاملهن بالكلام على جمالهن ، وبديهتهن ، « والتفهم » واللطف ، مما يتقنه ويجدنه .

والمجاملة اذا بولغ فيها فانها تكون دائما مبعث اسمئزاز . وكلنا نعرف اولئك الذين يجعلهم غرورهم الذي لا يحد لا يجدون اي مجاملة مبالغا فيها . ولكنهم قلة نادرة . وكل من يتمتع بذرة ضئيلة من التوازن والرزانة يكتشف في الحال المبالغة في هذا المضمار . والمجاملة التي تتخطى حدود المعقول تصبح مكروهة كما لو كانت لوما وتثريبا .

ويتفق في المجتمعات ان يطلق المرء العنان للطفه الى درجة يتجاوز معها الغاية والحد . فعندما يصمت يخيم الصمت والسكون على المكان ، فيعتقد الشخص ، موضوع المجاملة ، انه مضطر بدوره الى الكلام ليحتج بمبالغة مماثلة .

احرص على الا تدع مجاملتك تقطع حبل الحديث . فانك بذلك تحدث من السرور دون احداث اي ازعاج ، فضلا عن ان البعض لا يحبون ان تلفت الانظار كثيرا الى شخصهم .

ان سؤالا بسيطا ، مثلا ، ينطوي على مديح خفي . فبدلا من ان تقول لفلان انه بستاني يعز نظيره ، سله بعض الارشادات لحديقتك . فانك بذلك تصيب بحجر واحد عددا من العصافير . فمن ناحية يشعر بانك اخترته

بين الف شخص ، وبأنك تقدر مهارته وفنه ، وتوفر عليه الموقف الحرج الذي ينبغي له أن يقفه ليرد على مجاملة مباشرة . واخيرا فانه يجـــد فيك امرأ ذكيا حقا ، ولطيفا .

ولعل اكثر المواقف حرجا موقف من يود اظهار اعجابه بامــــرىء « وصل » ، وهو باستمرار هدف « للتبخير » . فمثل هذا الرجل ينبغي ان يكون قد اتخم من كثرة ما سمع من الاقوال المكــررة المعادة دائما ، وبالطريقة التقليدية نفسها . وهنا تبرز اهمية اللجــوء الى المجاملة غير المباشرة : دع مجاملتك تتناول اولاده ، بيته ، حديقته ، او تلك اللوحة الفنية المعلقة على جدار الصالون . ان ذلك يعني ، في الواقع ، انــك تقول له أنك تتمتع بما يتمتع به من ذوق رفيع . وهكذا لا يخطر بباله ان يشك مطلقا باخلاصك في هذا الصدد ، في حين كان يمكن ان يخامره الشك فيما لو استهدفت مجاملتك شخصه مباشرة .

وان اجمل « المجاملات غير المباشرة » التي سمعتها في حياتي ، هي تلك التي رددها احــد الازواج ذات يوم على مسامع زوجتــه لمناسبة عيد ميلادها ، اذ قال :

ــ انا احبك ليس فحسب من اجل ما انت ، بل كذلك من اجل ما انا عندما اكون معك !

كلام اثمن كثيرا في نظرها من اجمل هدية ترافقه !..

ان المجاملات تسهل العلاقات البشرية ، وتبدد لدى اولئك الذيــن تستهدفهم الشك والانهزامية ، وتستحثهم على القيام بمنجزات جديدة . وكما يقول احد المفكرين : « الارادة الطيبة لا تعرف مقويا افضل من كلمة اطراء ! » ■

فن الاصغاء

فن الاصغاء هو نصف المحادثة . فاذا لم يصغ اليك احد فما فائدة الحديث ؟ وهذه حقيقة يبدو ان الكثيرين من المحدثين لا يشكون فيها ، ومع ذلك فالاصغاء ليس من السهولة بقدر ما يتوهم الكثيرون . ذلك لان على السامع ، في الواقع ، ان يفك رموز الكلمات ومعانيها ، فضلا عن قصد ذاك الذي يتلفظ بها .

ولنكن صريحين فنقول : اننا لا نحب الاصغاء . فالقاعدة العامة هي اننا نتكلم اكثر مما نعير آذاننا لما يردده الآخرون . والمهم في نظر بعضهم ان يتكلم اكثر من سواه ، حتى لو لم يكن لديه ما يقول . وبقدر ما نجهل عن أمر من الامور ، بقدر ذلك نتكلم عنه ونبدي من الاقتناع فيه . وفضلا عن ذلك ، كم بيننا من تبدو عليهم امارات الاصغاء والاهتمام ، وهم في الحقيقة يفكرون في كلام يأملون من ورائه ان يفاجئوا الحضور في مجتمع عندما يعطون فرصة الكلام ؟ مع انه ليس من الصعب تعلم فن الاصغاء — انه قضية عادة . . .

ان من يصغي يعتبر سلبيا ، ولكني لست من هذا الرأي : ذلك لانه على النقيض ، عندما يكون المرء كله آذانا صاغية واعية اذ ذاك يمكنه

ان يجعل ذكاءه يعمل . اليس لديه سيل من الرسائل ينبغي تفسيرها ، وتفسيرها التفسير الصحيح ؟ ما هي الفكرة التي يرمي المتحدث الى توضيحها ؟ ما هي مصادر معلوماته ؟ الم ينس شيئا ؟ ما هي الدوافع التي تحركه ؟

صفوف الاصغاء

يتفق احيانا كثيرة ، وسط جمهور من المستمعين ، ان واحدا فحسب من بين أربعة اشخاص يفهم فهما جليا ما يقوله المتحدث او الخطيب . ولذا انشأت بعض الاندية ، بغية شحذ ملكة الاصغاء والاستماع لدى المنتسبين اليها ، صفوفا خاصة دعتها « صفوف الاصغاء » . يقرأ احد الحضور نصا بصوت مرتفع ، في حين يحصر الباقون ، الجالسون حول المائدة ، تفكيرهم في اقواله . ومن ثم يوجز كل واحد منهم ما اصغى اليه واستمع . وبعد ذلك تقارن النقاط التي يحصل عليها كل واحد ، مما يتيح ملاحظة فروق كبيرة في هذه النقاط الممنوحة لهم . وشيئا فشيئا ، يكتسب المستمعون ملكة الاصغاء ...

قال احد هؤلاء :

« لقد اكتشفت لدي ميلا جديدا ، وهو انني عالجت نفسي محاولا تفسير افكار اصدقائي وزملائي ليس من وجهة نظري الشخصية كما كانت العادة ، ولكن بوضعي نفسي مكانهم . »

لعبة نفسية

هذه لعبة من العاب المجتمع يوصي بها احد علماء النفس الفرنسيين من الذين ابدوا اهتماما في هذا الموضوع . فلنفرض جدلا ان نقاشا حول الانتخابات في فرنسا قد احتدم . فيطلب الى شخصين من الموجودين اجراء الاختبار البسيط التالي : « دوبون » ، الذي يتأهب لاسكات

« دوران » ، سيضطر ، قبل ان يتلفظ باي كلام ، الى ايجاز الراي الذي ابداه دوران ، وذلك بطريقة ترضي دوران الذي يحق له ان يتدخل اذا اعتبر ان اقواله قد شوهت او حورت بشكل من الاشكال . ومن هنا كان على دوبون ان يصغي بانتباه كلي الى اقوال دوران ، الامر الـــذي يفسح المجال لملاطفته ان تهدأ . اما النتيجة فهي ان كل من يصغي ويردد ما اصغى اليه يكتسب هكذا اطلاعا عمليا على راي الآخر ، حتى لو لم يكن يشاطره هذا الراي ، كما يوسع معرفته بالموضوع ، الامر الذي لا يتم غالبا خلال المناقشات الخطابية . ويتطلب هذا الاختبار ، من ناحية اخرى ، شيئا من الشجاعة لان مجرد ايجاز وجهة نظر الاخرين يمكن أن تجر الى تعديل وجهة نظرك .

بين الاصغاء والاستماع

وهذا الآن مثل يلقي ضوءا على التناقض بين اسلوبين كلاسيكيين من اساليب الاصغاء والاستماع . يستدعي رئيس احد الاقسام الى مكتبه وكيل العمال ليطلعه على ابتكار جديد تم في المصنع يقضي بخرط قطعة ما آليا بعد ان كان يتم خرطها باليد . ويشرح الرئيس للوكيل طريقة العمل ، فيكتفي الوكيل ، بعد طول الشرح ، بغمغمة غامضة .

وهكذا يرى الرئيس نفسه امام اسلوبين اثنين يعتمدهما لشرح ردة الفعل هذه .

الاسلوب الاول : يعتبر غمغمة الوكيل دليلا على انه لم يتفهم طريقة سير العمل الجديدة ، ولذا فهو يحتاج الى توضيح أكثر . فيعمـــد الـــى الايضاح . الا ان الوكيل يلتزم جانب الصمت البليغ ، فتقفز على الفور الى ذهن الرئيس فكرة انه بات عاجزا عن ايضاح فكرته . ولكنه لا يلبث ان يعزو العجز الى الوكيل . وهذه الخواطر والافكار تكسب ملامحه دلائل تسمر الوكيل تسميرا كاملا ، وتجعله اشبه ما يكون بأبي الهول . وتنتهي المقابلة بسوء تفاهم كلي ومتبادل .

الاسلوب الثاني : يتبين الرئيس من غمغمة الوكيل اضطرابا وحيرة يحاول ان يعرف سببهما . فيقول : ما هو رايك في الطريقة التي ينبغي ان نحقق بها هذا التحويل ؟ انت تعرف هذا المعمل منذ زمن بعيد ، فهيا اسمعني رايك ، اني مصغ اليك .

وتنفرج اسارير الوكيل ، ويسرّى عنه اذ يدور في خلده ان مخاطبه لا يمثل معه دور الرئيس ، بل يبدي استعداده للاصغاء الى آرائه . وتتضح الافكار في رأسه شيئا فشيئا ، ويروح في حديث جلي منطقي ، متزن بطيء في البدء ، ولكنه سرعان ما يتدفق فيه بمرور الوقت . وتروق الآراء للرئيس ، فيردد بينه وبين نفسه أن هؤلاء العمال اذكى مما يتصور . ويلاحظ الوكيل بدوره انه لم يقدّر قط من قبل رئيسه هذا بقدر ما قدّر اذ ذاك . وتنتهي المقابلة بانسجام كلي مثالي .

في الحالة الاولى لم يصغ الرئيس الى الوكيل . فقد اكتفى بالكلام ، ومع أنه تحدث بوضوح ، فقد وصل الى نتيجة غير النتيجة التي كان يرجوها . اما في الحالة الثانية فقد اصغى بغية معرفة ما يقلق مرؤوسه ويزعجه ، فالتقيا على صعيد التفاهم والوفاق .

الاصغاء والنقد

لقد رأينا حتى الآن حالة المستمع المؤهب تماما خلال مقابلة شخصية ، وحاولنا ان نضعه في موقف يتاح له فيه ان يستوعب ، ما أمكنه ، تفكير محدثه . ولكنه من الضروري كذلك ، في عالم تتجاذبه مختلف وسائل الدعاية والاعلان الصاخبة ، ان يتعلم من يصغي كيفية شحذ حاسة النقد فيه . وفيما يلي بعض السبل العملية لتحقيق ذلك ، سواء اكان الموضوع خطابا ام محادثة ، وسواء اكان ذلك سردا عاديا ام شهادة شاهد في محكمة .

وراء الكلمات ابحث عن الدوافع . ايطلق المتحدث حقائق اولية ؟ اهو يستعمل كل هذه الكليشهات ــ البيت ، الام ، الاسرة ، حكمة السلف ،

التراث المجيد ـ التي تستغني عن كل جهد ذهني وفكري ، ام انه يحاول حقا أن يفكر بنفسه ؟

ايقدم الخطيب وقائع ام احتمالات ؟ ان اذنـــك مع الممارسة تعتاد هذا التمييز بين الآراء الخاصة بالسياسة مثلا او بالاقتصاد ، ومعرفة اوان انتقـــالها من صعيد الى آخر . ومن المهم كذلك ان يعرف المستمع موقفه الصحيح من الخطيب : أهو معه أم ضده ؟ أهو عـــادل منصف موضوعي ، أم انه مطلع سلفا على ما يستمع اليه ؟

واخيرا ينبغي لمن يصغي باهتمام ان يجتهد في اكتشاف الشعـور الشخصي لدى المتكلم بالنسبة الى الموضوع المعالج ، وحاجاته ، وميوله ؛ والخطوط الكبرى لشخصيته . ذلك ان هذه الصورة ، مهما تكن موجزة ، تساعد على خلق حالة فكرية مناسبة لدى من يصغي ، كما تساعد على توجيه رده توجيها مخلصا .

وملاحظة اخيرة : عندما يصغي المرء بانتباه واهتمام ، فانه يتجنب تول السخافات والتوافه . فالمستمع المثالي يصغي ، وذهنه متيقظ ، وهو على استعداد للاستزادة من المعرفة ومن الافكار الجديدة .

فهل انت من اولئك الذين يتقنون فن الاصغاء ؟ ■

الكلمة الاخيرة لمن يتقن الاصغاء

كثيرون منا لا يعرفون كيف يصغون . فيما يلي بعض الارشادات المفيدة التي تحسن مهارتك . جربها امام اول صوت يطرق سمعك .

في هذا العصر ، عصر التلفون ، والراديو ، والتلفزيون ، يقضـي معظمنا وقتنا اطول فاطول في الاصغاء الى الكلمة المحكية .

ففي دراسة استغرقت شهرين ، جرت في اميركا وتناولت الاتصالات الشخصية لثمانية وستين شخصا في مختلف الاعمال ، تبين ان ٧٥ بالمائة من مواضيع النهار تتم بالاتصال الشفهي ، بمعدل ٣٠ بالمائة للحديث ، و٤٥ بالمائة للاصغاء او الاستماع .

ومع ذلك فان معظمنا لا يعرف كيف يصغي .. وقد قام الدكتور رالف نيكلز وليونارد ستيفنز ، الاستاذان في جامعة مينيسوتا ، طوال سنتين بدراسة وقياس القدرة على الاصغاء لدى الآلاف من التلامذة . كما قاما اخيرا بدراسة تلك القدرة لدى العشرات من العاملين في حقل التجارة والمهن الحرة ، فكان الشخص المتوسط هو « نصف مصغ » . حتى عندما يحاول فانه لا يحفظ الا حوالي ٥٠ بالمائة مما يسمعه مباشرة بعد سماعه .

يقول مدير التدريب في احد المخازن الاميركية الكبرى : « هذه احدى الصعوبات الكبيرة التي تعترضنا عندما يتولى البيع موظفون لا خبــرة لديهم .. يدخل الشاري فيطلب سترة قياسها ٣٨ بكمين قصيرين كتلك التي ابصرها في الواجهة . فيهرع البائع الى الرف المعين ويتناول من فوقه سترة قياسها ٣٨ ولكن بكمين طويلين . فيكرر الشاري طلبه مشددا على الاكمام القصيرة . ويعود البائع ليلبي الطلب . ان مثل هذا التصرف يكلف مالا لانه يهدر الوقت بلا فائدة : وقت الشاري ووقت البائع ، عدا ما يسببه من فوضى في رفوف السلع ومن تكدير الشاري . ويمضي مدير التدريب قائلا : لذا فنحن في الدروس التي نقدمها على سبيل التدريب نشدد على العبارة التالية : « اصغ قبل أن تتصرف » .

تدرب على الاصغاء

ان الاصغاء هو مهارة عقلية يمكن تنميتها بالتدريب العملي . ففي جامعة مينيسوتا المذكورة تبين للاستاذين المهتمين بقضية حسن الاصغاء والاستماع ان جماعات الطلاب الذين تلقوا بعض التدريب قد اكتسبوا ٢٥ بالمئة من القدرة على استيعاب ما يصغون اليه .

وعملية الاصغاء تتطلب منك ان تقوم باكثر من ترك موجات الصوت تدخل أذنيك ، تماما كعملية القراءة التي تتطلب اكثر من النظر الى الاسطر المطبوعة . ان الاصغاء الحسن يتطلب الاشتراك الايجابي ، سوى ان هناك عقبات كثيرة تعترض هذا السبيل .

من تلك العقبات اننا نفكر بسرعة اكثر مما نتحدث . فنسبة الحديث لدى معظمنا هي حوالي ١٢٥ كلمة في الدقيقة ، في حين اننا نفكر بمعدل اربعة اضعاف هذه السرعة ، مما يعني انه في كل دقيقة يتحدث المرء الينا فيها ينبغي لنا طبيعيا أن نضع جانبا فترة تفكير تتسع لحوالي ٤٠٠ كلمة .

فاذا كنا من الذين لا يحسنون الاصغاء فسرعان ما ينفذ صبرنا ،

فتتحول افكارنا الى شيء آخر لفترة قصيرة ، ثم تعود الى الخطيب او المتحدث . وهذه التحولات الجانبية على قصرها تستمر حتى يتوقف تفكيرنا طويلا لدى موضوع غير الموضوع الذي يتكلمـــان فيه ، ثم عندما تعود افكارنا الى المتحدث نرى انه قد تجاوزنا بشوط كبير ، وقد بات اصعب علينا ان نتابعه ، واسهل في الوقت نفسه علينا ان نقوم بتلك التحولات الجانبية .

وفي النهاية نستسلم ، في حين يكون الخطيب لا يزال في حديثه ، ولكن فكرنا في عالم آخر .

طرق الاصغاء السليم

ان من يصغي جيدا يستخدم سرعة تفكيره لفائدته ، محاولا تطبيق فترة تفكيره الاحتياطية على ما يقال ويردد . هل الوقائع التي يسردها المتحدث صحيحة ؟ هل هي مصادر لا تحيز فيها ولا محاباة ؟ هل يريني الصورة الكاملة ام يخبرني فحسب الاشياء التي تثبت وجهة نظره ؟

اصغ الى ما بين السطور ، فالمتكلم لا يضـــع دائما كل شـــيء في كلماته . وكثيرا ما يكون للتبدل في نبرات صوته معنى ، كما يكون لتعبيرات وجهه واشارات يديه وحركة جسمه معان .

ان كل الدراسات التي اجريت حول الاصغاء والاستماع تشير الى خطورة « الفائدة » والذين يحسنون الاصغاء قلما يتيحون المجال لموضوع ما او لخطيب ما . تراهم يصفون الموضوع بأنه جاف بعد بضع عبارات ، وبالتالي لا يعيرونه الا اهتماما سلبيا ، على نقيض من يجيدون الاصغاء فانهم يحاولون ان يجدوا شيئا مشوقا في ما يرد على اسماعهم ، شيئا يمكن الانتفاع به : ماذا يقول المتكلم مما احتاج الى معرفته ؟ اهي حقـــا فكرة عملية ؟ اهو يأتينا بشيء جديد ؟

مثل هذه الاسئلة تبقينا في السبيل السوي وتساعدنا على شحذ مهارتنا في الاصغاء .

وقلـما يستطيع خطيب ما أن يتكلم طويلا دون ان يمس ميـول المستمع او اعتقاده . فيشرع المستمع السيء بالتحضير الفكـري للرد ، فيجهز سؤالا الغاية منه احراج الخطيب ، او تراه يتحول الى افكار تساند مشاعره الشخصية . اما المستمع الحسن فيتعلم كيف يواصل الاصغاء ، فيحاول الا يتأثر بنقطة من النقاط التي يوردها الخطيب حتى يتأكد من انه وعاها جيدا وتفهمها . وعندما يفعل ذلك يتبين له ان جوابه سيكون اكثر تأثيرا وفعالية .

ان الذين انموا مقدرتهم على الاصغاء قد تعلموا كيف يركزون أهتمامهم على الافكار المركزية . فهم لا يضلون السبيل بمحاولتهم تسجيل كل واقعة يقدمها الخطيب تسجيلا فكريا . فالوقائع فائدتها الاساسية دعم الموضوع المطروح على بساط المناقشة . احصر تفكيرك في الموضوع تر ان ذلك قد ساعدك ، كما لو كان بطريقة سحرية ، على تذكر الوقائع الداعمة التي ذكرت في سياق النقاش . ■

تعلم كيف تحصر فكرك

اتيح لي مؤخرا ان اراقب طبيبا جراحا يجري عملية دقيقة في الدماغ . وكان يمكن أن يسبب ادنى خطأ في حركة يده شلل المريض او وفاته. الا ان اكثر ما ادهشني لم تكن مهارة الجراح ، بل هدوءه العجيب . فقبل بضع لحظات كانت قد ظهرت عليه بعض علائم العصبية على ما ادري . ولكنه ما ان وقف امام طاولة العملية حتى ابدى ثباتا فائقا في حركاته تكاد تكـون ميكانيكية ، اثارت دهشتي واعجابي .

في مجال حصر الفكر مثل هذه الاعمال الباهرة سائدة لدى كـل الشخصيات البارزة ، مهما تكن ميادين عملهم . ففي كل لحظة يستطيع الرئيس ، الرجل الشجاع ان يركز كل اهتمامه وانتباهه في المهمة الرئيسية وحدها التي تواجهه ، في حين نسمح لانفسنا بكل يسر ان نتحول عـــن مهماتنا بفعل العصبية والوساوس والقلق او شرود الفكر .

غالبا ما يذكرون اشخاصا لم يمنعهم نجاحهم في مهمتهم من الانكباب على الرسم او الشعر ، او اللعب بمهارة بالبريدج او التنس ، او ارتجال خطبة ما في نهاية احدى المآدب . ولكم نميل الى حسد هؤلاء الاشخـــاص

ذوي المهارات المختلفة . وان هذا التنوع ليبدو انه يشبه الهبة الخاصة ، وفي ذلك بعض الحقيقة . ومع ذلك فانه يعود بخاصة الى ملكة حصر الفكر التي اكتسبها هؤلاء الاشخاص . فتراهم يطبقون على التوالي ، على كل واحد من نشاطاتهم لا اهتمامهم الموزع بل جماع قدرتهم ، وذلك بقوة مريحـــة .

واليوم يتوجب علينا ، اكثر من اي وقت مضى ، ان نهتم في النسج على منوالهم اذا شئنا اولا ان نعمل بفعالية ولكي نستمتع بمباهج الحياة استمتاعا كليا ، بالتـــالي .

نحن نعيش في فترة مضطربة : فالتلفون ، والاصدقاء ، والضجيج والجلبة والقلق وعدم استقرارنا الشخصي كل ذلك يزيد الطين بلة ويساعد باستمرار على الهائنا وقطعنا عما نحن فيه . ويوما بعد يوم نرى انفسنا مضطرين الى العمل في ظروف غير ملائمة نوعا لحصـــر الفكر الذي بات ضروريا اكثر فاكثر لتامين النجاح لنا في عالمنا الذي يزداد تخصصا . وفضلا عن ان حصر الفـــكر ضروري للعمل فهو كذلك ضروري لاغناء حياتنـــا الداخلية : ذلك بان الامكانات الرائعة المقدمة لمتعة الفكر يمكن ان تتحول الى مجموعة من التسليات اذا لم نكن قادرين على تذوقها تماما الواحدة بعد الاخرى .

ان الفكر البشري اذا ما حصر كليا بموضوعه فانه يتكشف عن اداة فعاليتها لا تضاهى . فقد اعتاد المؤرخ البريطاني الشهير ماكولي ان يتنزه في زحمة شوارع لندن وهو يقرأ كتابا كان بوسعه أن يردد عن ظهر قلب محتوى كل صفحة منه بعد ان يطالعها . لعلك ، قارئي ، ستهز كتفيك ، وتقول « ان ذلك ممكن عندما يكون المرء عبقريا ولكن تلك ليست حالتي . » انت واثق من ذلك ؟ ان معظم الناس العاديين مؤهبون طبيعيا ، ومنذ البدء للقيام بهذا النوع من المهارة . الا ان استخدام هذه المواهب هو وحـــده الذي يخلق فيما بعد الفرق كله .

ان كل واحد منا يتمتع بالقدرة على حصر فكره وانتباهه حتى اللحظة

التي ندعها تهزل وتضمر . لاحظ ما يسمونه « انعدام انتباه » الاولاد . فقد كان الدوس هكسلي يقول ان كل ولد عبقري حتى سن العاشرة . فمن يظهر قابلية لحصر الفكر غير الولد المستغرق بكليته في مطالعة كتاب ما ، او المأخوذ بلعبة جديدة بالنسبة اليه ؟ وفي مثل تلك اللحظات يتفق لنا غالبا ان نوبخه لانه لا يلتفت الى ما نقوله . وهو في الحقيقة يبرهن عن حصر رائع لفكره في اشياء تعني له الشيء الكثير وتهمه ، وينبغي لنا ان نتجنب ما امكن ، القضاء على هذه القدرة في نفسه على الاهتمام حقا بشيء ما .
ان القدرة على حصـــر الاهتمام والانتباه بشيء وحيـــد ليست حالة غير طبيعية ، تناقض ميلنا الطبيعي . فالعالم الطـــبيعي الذي تراه دائما « في القمر » لم يفعل شيئا غير احتفاظه بالمقدرة على الانتباه التي كان يتمتع بها وهو بعد ولد ، والتي اتاحت له ان يستغرق كليا في عمله . وكان هناك فيلسوف شهير وقف مرة تحت المطر المنهمر بغزارة ، بلا اي مظلة ، او معطف ، يشرح نقطة ميتافيزيقية لاحد الطلاب ، وكان مرتديا معطفا واقيا من المطر ، ويحاول عبثا ان يتخلص من الفيلسوف الذي لم يكن ليأبه بتســـاقط المطر .

ان مثل هذه الامور لتبعث على الضحك ، الا اننا نعلم جيداً مع ذلك ان هؤلاء الرجال وحدهم يبلغون حد السيطرة في حقل اختيارهم ، وانهم ليبلغونه حتما لانهم قادرون على حصر الانتباه حصراً تاما الى درجة انهم ينسون موقتا الظـــروف الخارجية التي تلهي الكثيرين منا عـــن مهامهم واعمـــالهم .

وصحيح انه ليس بوسعنا حصر فكرنا بما بين ايدينا من عمل ما لم نهتم بحرارة وشغف به . ومن يهتم جديا بعمل ما لا يسعه الا ان يجد فيه لذة وفائدة . سئل غوته مرة كيف تسنى له ان ينتج ما أنتج من الروائع الادبية فأجاب بكل هدوء : « الامر في غاية البساطة . فقد شمرت عن ساعدي . » بمعنى آخر لكي تتعلم كيف تحصر فكرك وانتباهك تعلّم اولا كيف تستغرق في عملك مهما يكن عاديا بعيداً عن كل اغراء . فسرعان ما تتقن اللعبة . وانه لمن الامور الاساسية ان نغرس في نفوسنا هذه الفكرة .

حدد الروائي البريطـــاني آرنولد بينيت حصر الفكر بهذه العبارة : القصوى لما يدعوه « تنفيذ الحركات » . اتخذ لنفسك وضع العمل ، فان حركة الجسم مقرونة بحركة الفكر تساندان الانتباه . ومما لا ريب فيه أن اشتراك جسمك سيكون نسبيا ضئيـــلا او خفيفا ، فالامر امر وضع جسماني أو توتر عضلي ــ ولكن له قيمة تذكر .

بعد هذا الاستهلال الشجاع لحصر الفكر ، ستهب عليك طائفة كبيرة من الافكار ، الواضحة او الغامضة ، والضجيج والانطباعات . فلا تكتف فحسب برفض هذه التأثيرات الخارجية ، بل احل محله دائما الشـــيء الوحيد الذي يتطلب انتباهك ...

ان نحيا الدقيقة التي نحن فيها ــ ان نعمل شيئا واحدا فيها ــ هوذا التصرف الفكري الذي يتحتم علينا جميعا ان نحاول اكتسابه . فبدون ذلك تفسد اعمالنا كما تفسد أوقات فراغنا ومتعتنا .

حدد الروائي البريطـــاني آرنولد بينيت حصر الفكر بهذه العبارة : « القدرة على فرض المهمة او العمل على الدماغ والسهر على التنفيذ . » وهذه القدرة تكتسب بالاختيار والتطبيق ، وكلنا نعرف ان ذلك يتطلب وقتا وصبرا . فالانتقال من الانتباه الشارد الى الحصر الدقيق والواضح هو نتيجة جهد متواصل . فاذا ما لجأت الى العناد في اعادة فكرك باستمرار الى موضوع معين ، فان افكارك غير المركزة ستنتهي الى اخلاء السبيل امام فكرك والانسحاب الى عالم الظل والنسيان ، وعلى مر الزمن ستكتشف انك قادر على توجيه انتباهك كما تشاء والى اي عمل او نشاط تختاره .

ينبغي لنا أن نتدرب على تحريك قوتنا على حصر الفكر . فتلك القوة موجودة فينا فلنستخدمها ولا نكف عن ذلك حتى تستجيب الى ندائنا . وعندما تتعلم كيف تستقطب كل قواك حول نقطة محددة ، فان مكافآتك ستكون مضاعفة ، ذلك بان عدد الاشياء التي يصبح بوسعك ان تقوم بها ، والمتعة التي يمكنك ان تستخلصها سيزدادان كثيرا . ■

في المحافظة على رباطة الجأش

كثيرا ما نهتم بالقضايا الكبرى في هذه الحياة متسائلين كيف السبيل الى مواجهة هذه الدقائق الرهيبة من الحقيقة . غير ان المشاكل الصغيرة والازمات العادية في حياتنا اليومية هي التي ينبغي ان تقلقنا . فهي الاحداث التي تجعلنا نبدو اقل مستوى مما نحن في عيون الآخرين من طريقة معالجتنا لها معـــالجة سيئة .

فعندما يتشكك احد في كلامنا ترانا نميل احيانا الى الغضب ، فنسارع الى التلفظ بجواب سرعان ما نندم عليه فيما بعد ، بدلا مـــن ان نحاول توضيح انفسنا بطريقة اكثر اقناعا . وعندما نخوض غمار الحديث مع احد يتفق لنا احيانا ان نعجز عن مجاراة محدثنا في اقواله وآرائه ، فتفلت منا سخافات وترهات . كتب الروائي الاميركي الساخر جيمس ثربر قصة قوامها الاقوال الذكية التي كان بامكانه ان يرددها فيما لو فكر فيهـــا في حينها . وذلك أختبار يمكننا جميعا ان نفهمه .

وغالبا ما نقول ، تحت ضغط الظروف ، اشياء تختلف تماما عمـــا نقصد وننوي ، كما حدث لذلك الموظف الشاب الذي تولته عصبية شديدة وهو في مكتب رئيسه فطالب بزيادة مرتب موظف آخر بدلا من زيــــادة مرتبـــه .

ان عجزنا عن مجابهة مشاكل الحياة الصغيرة ، وفشلنا في ان نصل الى مستوى هذه الاحداث اليومية العادية يزدادان حدة بحيث يحطمـــان الشيء الذي نصبو اليه جميعا ونسعى وراءه وهو تحقيق ذاتنا ، وبلورة شخصيتنا . ولكن من حسن الطالع ان القـــدرة على المحافظة على هدوء الاعصاب ليست هبة ممنوحة للبعض ، ومحظورة على البعض الآخر . انها ، على النقيض ، في متناول الجميع . ولقد قال وليام لايون فيلبس : « ان سكون البال ، الضروري جدا لسعادة الانسان ولتحقيق العمل الجيد الجليل ، يمكن اكتسابه . »

ولكي نتعلم كيف نسيطر على انفسنا في الحالات الدقيقة الحرجة ، ينبغي قبل كل شيء دراسة البيئة التي تحيط بنا ، وملاءمة انفسنا معها . ولعل الاسلوب المضمون في هذا المجال هو دراسة اولئك الذين اصبحوا اسيادا من اسياد هذا الفن الصعب . انهم غالبا اناس يتحملون ، بفضل اعبائهم ومناصبهم ، المسؤوليات الجسام امثال رجال الاعمال ، والساسة ، والابطال الرياضيين ، والجراحين . وتتيح اختبارات هؤلاء ، رجالا ونساء ، استخلاص بضع قواعد اساسية ، او قل بضعة مفاتيح ، لفن الاحتفاظ بالبرودة ، وهدوء الاعصاب في اللحظات الحرجة ، او للتخفيف من خطورة حالة حرجـــة . . .

الجـــأ الـــى المـــرح

انها الطريقة الاكثر فعالية لتحطيم التوتر . ففي خلال الحرب العالمية الثانية اصيب الحلفاء بهزيمة منكرة على الجبهة البورمانية في الشـــرق الاقصى . فقال القائد البريطاني الفيلد مارشال الفايكاونت سليم مخاطبا هيئة اركان حربه في محاولة لاعادة الثقة والاطمئنان الى ضباطه ، ورفع معنـــوياتهم :

— ان الامور كان يمكن ان تكون اسوا مما هي الآن .

وتعالى صوت من اقصى القاعة متسائلا : كيف ؟

فاجابه القائد الاعلى :

ـ حسنا ، كان يمكن ان تمطر السماء .

غير انه ليس من الممكن دائما ان يجد المرء في مثل هـذه الحالات الحرجة ردودا ذكية مرحة فكهة . ولذا كان من المستحسن ان يختزن المرء بعضها لكي يخلق جوا جديدا عندما يشحن الجو بالكهرباء والتوتر .

يروى من احد رؤساء الولايات المتحدة آلين باركلي انه كان يلجا الى هذا الاسلوب . ففي احدى ليالي الصيف العاصفة كان يشهد جلسة لمجلس الشيوخ احتدمت فيها المناقشة حول تحديد الاسعار . وقد استغرقت المجادلات الحادة اثنتي عشرة ساعة دون ان تظهر اي بوادر للانفراج . وانتصف الليل ، فقام باركلي يقول :

ـ أننا لفي موقف غريب حقا . فان الذين يرفضون تحديد الاسعار سيقترعون ضد مشروع القانون هذا . اما اولئك الذين هم من انصـار تحديد اشد واشمل فانهم سيقترعون ضده كذلك . وذلك يذكرني بقصة تلك العانس التي ذهبت الى احد محلات بيع الرياش لتستبدل سريرها المزدوج ، الذي أصبح زيا قديما ، بسريرين توأمين .

فقال لهـا البائع :

ـ ان ذلك أمر غير مألوف . ايمكنني ان اسألك لماذا ترغبـين في هذا التبديل ؟

فاجابته العـانس :

ـ انا اعيش وحيدة ، وفي كل ليلة ، قبل ان انام انظر تحت سريري لكي ارى اذا كان هناك اي رجل تحته . وعندما يصبح لدى سريران بدلا من السرير ، فانني أضاعف فرصي هذه ...

ويستدل من محضر تلك الجلسة ان مشروع القانون الذي كـان موضوع البحث والجدل العنيفين قد اقر في الساعة التي تلت ...

عليــك بالتمهـــل

تحت ضغط الظروف نميل الى التسرع ، في حين ان التمهل يجنبنا التهور وارتكاب الحماقات . فضلا عن ان التمهل يمكن ان يساعدنا على تذكر شيء ينقذ الموقف . فقد نسي احد اساتذة الادب الانكليزي مرة اسم مؤلف رواية كان يناقشها مع تلاميذه ، وقد بدا ان التلاميذ لحظوا ذلك . ولكنه بدلا من ان يدع نفسه فريسة للقلق ، واصل الشرح ، والاخذ والرد ، تاركا للوقت مهمة تذكيره بالاسم الذي غاب عنه ، حتى لمـــع في فكره ، فذكره ، مرددا بكل ثقة :

ــ انه السر جيمس باري ، ويدهشـــني كثيرا ان احدا منكم لـــم يتـــذكره .

لا تفــرض وجهــة نظــرك

اننا في محاولتنا ارضـــاء نفوسنا عبر انتصـار آرائنا او ارادتنـــا نخلق مشاكل لا نهاية لها . ذلك بانه ليس ثمة انسان يرضى بأن تقطع عليه كل المنافذ . ومع ذلك ، فنحن بمطالبنا ، يتفق لنا احيانا ان نضع خصومنا ، ومرؤوسينا او رؤساءنا ، في مواقف حرجة ، ونسد عليهم كل منفذ .

يقول ثيودور خيل ، احد الوسطاء في المنازعات الاجتماعية :

ــ في مهنتي اعتبر من الضرورة بمكان كبير ان اجنـــب المتخاصمين الوصول الى المآزق الحرجة ، وذلـــك بتقريبي بين الفريقين المتخاصمين بحيث يتاح لي اقتراح المناسب . ولكني ما ان افكر هـــذا الاقتراح حتى احول الحديث عنه ، فأتحدث مثلا عن زورقي . ولا اهمية للموضوع ما دمت ادع للجانبين الوقت الكافي لدراسة اقتراحي دراسة مستفيضة واعية قبل ان استأنف حديثي فيه مجددا . ولا اجس النبض الا فيما بعد . وبهذه الطريقة اطمئن الى أن احدا منهما لم يلتزم موقفا يصعب عليه الرجوع

عنه اذا شاء ... ويدهشكم حقا ان تعرفوا عدد اولئك الذين انقذهم ذلك الزورق .

حاول ان تفهم الاسباب

امام الانتقادات الحادة والاهانات كثيرا ما نفقد رباطة جاشنا باسرع ما يمكن . ولقد سئل يوما احد علماء النفس كيف يستطيع ان يحتفظ بهدوئه امام المرضى الذين غالبا ما يرهقونه بشتى انواع الحماقات فكان جوابه :

ـ قبل كل شيء لا نعتبر اننا حقا مستهدفين بهذه الحماقات والاهانات فغالبا ما يكون المريض حانقا على احد آخر : على نسيب ، او على صديق ، او على رئيس ، وجل ما يفعله ان يبلور غضبه علينا .

ولعمري تلك نقطة ينبغي لنا جميعا ان نفيد منها .

ويمضي العالم النفساني قائلا :

ـ وثمة شيء آخر يجب ان نتذكره ، وهو انه يقتضي اثنان للخصام . ففي مرة جاءتني سيدة كانت تسعى الى اشعال نارة الخصام ، فبادرتني بقولها : « أن علماء النفس جميعا مجانين . » فقلت لها بدوري : « لكم هو غريب هذا الامر . ففي هذا الصباح بالذات كنت افكر التفكير نفسه وانا في طريقي الى العيادة . »

كن صريحا

اعترف احد الصحفيين مرة ، قال :

ـ انا عندما يتولاني التوتر والخوف اثناء اجراء احدى المقابلات اعترف بذلك . وسرعان ما اشعر بالراحة ، وكذلك الشخص الذي اقابله . وقد حدث لي مرة ان كنت في حضرة مسؤول حكومي كبير ، فخانتني الذاكرة

نجاة ، وبقيت صامتا زهاء دقيقة كاملة لم تنفرج خلالها شفتاي عن اي سؤال يمكن ان يحطم الجليد — كما يقولون . واخيرا رددت : « حبذا لو كان باستطاعتي التفكير بما يحطم الجليد » فكان ذلك كافيا . . .

كـن مسـتعدا

لم تبد اهمية ذلك بأجلى مظاهرها كما بدت خلال الرحلة الفضائية التي قام بها الرائد الاميركي غوردون كوبر في ايـار من السنة ١٩٦٣ . فعندما تعطلت الاجهزة التي تؤمن عودة الكبسولة الفضائية استعمل كوبر بكل هدوء الاجهزة اليدوية مؤمنا دخوله الفضاء بدقة متناهية . ومما قاله في هـذا الصدد :

— انا لم ابال البتة بما حدث .

واليكم السبب : قبل الانطلاق ، كان قد تدرب ، بلا هوادة ، على مختلف الاعمال التي ينبغي له القيام بها في الحالات الطارئة . واسمعوه يقـول :

— ولقد قمنا بالتجارب الممكنة مرارا ومرارا ، حتى بت اشعر وانا في هذا « الطائر المعدني » كأنني في بيتي .

كن بعيـد النظـر

لم يكن ولتر ثاير المدير العام لصحيفة « نيويورك هيرالد تريبيون » يشترك في اي اجتماع عمل قبل ان يكون قد تكهن ، قدر المستطاع ، بما سيجري خلال الاجتماع . وكان ، عندما يعتقد ان الظـروف ستطرح وجهات نظر متناقضة ، يزن ماهية الآراء التي يمكن ان تتبادل ، ويراجع آراءه وموقفه على ضوئها . وكان اذا اراد ان يوجه اجتماعا ما توجيها خاصا ، تحسّب لكل معارضة ممكنة ، واجتهد في جعل نظريته سليمة لا سبيل الى دحضها . وبفضل بعد النظر المدروس هـذا ، لم يدخل ثاير

اجتماعا وهو عصبي ، ولم يغادر اجتماعا وهو مغضب . وقد وصفه احد مساعديه بقوله : « انه اكثر الرؤساء هدوءا على ما اعرف ... »

ان الاحتفاظ برباطة الجاش يؤثر في صحتنا الجسدية ابلغ تاثير . وقد تبين للاطباء ان صحتنا ترتبط ارتباطا وثيقا ، وبصورة لم يقدرها احد من قبل ، بقدرتنا على السيطرة على انفسنا في اللحظات الحرجة . ولقد فتحت هذه الاكتشافات آفاقا جديدة في حقل الطب .

يقول الدكتور هانس سيلي ، وهو طبيب كندي ثقة في تاثير التوتر في الصحة ، ان صحتنا تتأثر بكمية الهورمونات التي يفرزها جسمنا ليساعدنا على المحافظة على توازننا . فالاشخاص الذين يميلون الى فقدان رباطة الجاش في الازمات البسيطة نلاحظ عندهم زيادة في افراز بعض أنواع الهورمونات . وقد اكتشف الدكتور سيلي انها يمكن ان تسبب بعض الامراض ، مثل داء المفاصل . وهو يؤكد ان بعض الامراض العادية التي يسببها خطاؤنا في مجابهة التوتر هي اكثر من تلك التي تتسبب بها الجراثيم ، والسموم ، او العوامل الخارجية .

ولكن ، لعل اثمن الخصائص المرتبطة بالقدرة على حفظ رباطة الجاش ، هو الانسجام في شخصيتنا . ذلك باننا في تدربنا على الصراحة ، واللجوء الى المرح ، والتكهن والتاهب ، واعتبار الآخرين وتفهم مواقفهم ، نعرف كيف نجابه بفكر صاف مشاكل الحياة ، ونبقى اسياد اقوالنا وافعالنا ، وبمعنى آخر ، نكون اذ ذاك انفسنا ، ونحقق بذلك ذواتنا . واننا لنقترب من سكون البال عندما يعمل معا العقل والروح . واذا كانت تلك الحالة ليست السعادة نفسها ، فهي ، بلا ريب ، اقرب جاراتها .

سر الاحتفاظ بالبرودة مهدىء الاعصاب

والعمل جبرا تحت الضغط

يقول الدكتور نورمان فنسنت بيل في مقال له حول هذا الموضوع انه يعرف امرا له مقام مرموق في الهيئة الاجتماعية في انكلترا ، يمارس تكتيك الصمت . ولذا فهو هدف الكثير من النقد اللاذع . وقد سأله مرة كيف يمكنه ان يقف ذلك الموقف الفلسفي من النقد والناقدين ، ويضرب به ويهم عرض الافق . فقال له :

ـ عندما يشير احدهم اليك بسبابته ، ايخطر ببالك ان تميز ماذا تقوم به يده ؟

فاجابه الدكتور بيل بالنفي . فقال اذ ذاك الرجل :

ـ دل بسبابتك علي بازدراء .

ففعل ، وعندها واصل كلامه قائلا :

ـ والآن ، ماذا تفعل الاصابع الثلاث الاخرى في يدك ؟ انها تشير اليك ، أليس كذلك ؟ وعلى ذلك اكون انا الرابح بثلاثة مقابل واحد !

لي صديق ناجح في عالم التجارة ، وهو حركة دائمة . حتى انــه يلقب بالدينامو . جدول عمله اليومي زاخر بالمهام والمسؤوليات الجسام ، وهو يهتم بالكبيرة والصغيرة في عمله ، ولا يدع اي شاردة او واردة تفوته . ولكنه ، على الرغم من ذلك كله ، تراه يتصرف بهدوء ، وقوة تبعث على الاعجاب والتقـــدير ...

فلما ســألته يوما عن توضيح لذلك ، ضحك واجابني :

ــ لقد تعلمت كيف ابدأ يومي وانهيه بهدوء . فاذا انت بدات يومك وانهيته بهدوء ، فان كل شيء يقع بين طرفيه يصبح تحت سيطرة القوة الموجهة المنظـــمة .

القـــواعد الاربـــع

في راي هذا التاجر ان اربعة اقوال حكيمة مأثورة كانت له عونا في المسلك الذي يسلكه في حياته العملية .

★ القول الاول للحكيم الصيني الاشهر كونفوشيوس :

« الانسان المتفوق هو دائما هادىء صامت . »

★ والقول الثاني للروائي الانكليزي روبرت لويس ستيفنسون :

« اجلس باسترخاء فوق سرج الحياة . »

★ والقول الثالث هو هذه الصورة الرائعة للروائي ادوين ماركهام :

« في قلب الاعصار الذي يمزق السماء هناك مكان للهدوء المركزي . »

★ اما القول الاخير فهو قول ديني مأثور في الكتاب المقدس :

« في الهدوء والايمان ستكون قوتك . »

انك لا تستطيع ان تتهرب من التوتر والضغط . وخير دليل على صحة ذلك قصة دانييلسون . فقد كان واحدا من ستة رجال ابحروا على

متن طوف مصنوع من شجر البلزا الاستوائي عبر المحيط الهادىء ، وكتب الرواية المعروفة التي اخرجت على الشاشة السينمائية « كون ــ تيكي » . وقضى وقتا رائعا على احدى جزر المحيط البديعة المناظر ، العابقة بالاريج . وكان السكان الاصليون لطيفي المعشر ، وجوز الهند حلو الطعم ، شهيا . فلما عاد الى موطنه كان التوتر اثقل مما يطيق احتماله . وهكذا عاد الى الجزيرة برفقة زوجته ليعيش في ذلك الجو الطبيعي الفاتن ، حيث لا صحف ، ولا سياسة ، ولا ضرائب .

واستطاعا تحمل الحياة هناك طوال سنة ، تسررا في نهايتها ان الحضارة بكل ما فيها من مشاكل ومتاعب افضل ، بالنسبة اليهما ، من الجزيرة الساحرة وسط المحيط الهادىء .

ان مبدأ صديقي « في الهدوء والايمان ستكون قوتك » لهو الجواب الوحيد على مشكلة التوتر .

ذلك بأن التوتر مشكلة . وينبغي ان تشفى داخليا . فاذا لم تكن مشوشا داخليا ، فانت غير ضائع خارجيا .

ان ذلك الصديق الذي تحدثت عنه ، والذي يدين بفلسفة بدء نهاره بالهدوء ، يقول انه يبدأ نهاره بالصمت المطبق المطلق . وكما قال توماس كارلايل : « الصمت هو العامل الذي تكيف نفسها فيه الاشياء الكبيرة » .

وعلى ذلك يقضي صديقي وزوجته خمس عشرة دقيقة كل صباح في ظل الصمت المطلق ، محاولين ، بالخيال ، ان يتأملا الهدوء العميق المسيطر على الكون ، عاملين على الانسجام واياه .

ان السر لهو في الهدوء . فالضغط في الفكر يجعل العقل حارا ، وعندما يصبح العقل حارا ، فانه لا يسعه ابدا ان يقدم الاجوبة عن اسئلة الحياة . ينبغي للعقل ان يكون مستجمعا ومتوازيا .

إن سبع العقل فحسب هو فوق السطح . اما الباقي فهو ، كجبل

الجليد ، في المحيط ، في أعمق أعماق العقل الباطن ، او اللاوعي ، حيث نعيش ، ومن حيث تصدر الحوافز والبواعث التي تواجهنا . وفي عقول البشر الباطنية اجوبة ، هي اجوبة خلاقة ، يمكن أن تحدث ثورة في حياتهم . وهذه الافكار تظهر اذا عرف اصحابها كيف يبدأون أيامهم وينهونها بهدوء .

عندما تبدا يومك بهدوء ، يصبح في مقدورك ان تعيش طوال يومك هذا عيشة فلسفية ، وفكرية ، وذلك ببرودة تامه ، فترتفع اذ ذاك فوق العواصف .

طريقة للحياة

تقسم يومك ثلاث فترات ، كل فترة منها تتألف من ثماني ساعات :

فترة للعمل ، وفترة للراحة ، والفترة الثالثة لما تبقى من نشاطاتك . وطريقتك في النوم كبيرة الاهمية بالنسبة الى ايمانك . فاذا كنت لا تنام نوما جيدا ، فانك ، اذن ، لا تحيا حياة جيدة : لن تكون لك القوة ، ولا السيطرة العقلية ، ولا التفهم ، ولا نفاذ البصيرة .

منذ بضع سنين كنت اكثر الناس توترا في هذا العالم — او ذلك ما كنت اعتقده . وفي ذات صباح ، وحوالي الساعة الثالثة ، قمت الى خزانة كتبي ، بعد أن ارقت وعصاني النوم . وتمشيت قليلا امام الخزانة ، منتقيا كتابا بعد آخر ، دون أن يثير اهتمامي احد منها .

واخيرا تهالكت فوق مقعد وثير . وحانت مني التفاتة الى المنضدة التي استخدمها للكتابة ، فرأيت بعض الكراريس . وكانت واحدة من الكراريس قد ارسلتها الي شركة من شركات التأمين على الحياة . على غلافها رسمت اصبع ضخمة تشير . اما العنوان فكان : « انت متوتر الاعصاب . انت عصبي المزاج . لا تستطيع النوم » .

وتناولت الكراسة ، وقرأت فيها قول مؤلفها : « سأضع امامك خطة

من ثلاث نقاط . تذكر ان الجسد أداة مقدسة ، وهو هيكل النفس . انه اعظم أداة صنعت على الاطلاق . انه حساس . يضبط عملية تفكيرك وينظمها ، مثلما تضبطه وتنظمه عملية تفكيرك . ينبغي لك ان تتيح لجسدك مجال الاسترخاء . اراهن على انك تقبض يدك الان ، ذلك باننا جميعا نضع متاعبنا ومشاكلنا في راحة ايدينا ، في قبضتها . »

ومضى صاحب المقال يقول : « ابسط يدك ، وافرد اصابعك . . اقلب يدك رأسا على عقب ، وتصور ان متاعبك وهمومك تتساقط منها . ثم دع رأسك يدور ، كما تدور عجلة العربة ، حول عنقك . مد قدمك بعيدا قدر استطاعتك . ودع يدك تسقط فوق ركبتك كما ورقة الشجر المبللة فوق قطعة خشبية .

« فكر في أن الطمانينة والهدوء ينسابان عبر جسدك كله ، واصابعك ، وجفنيك ، وعضلات وجهك . هوذا الجسد .

« بعد ذلك دع فكرك يسترخي . وانك لتستطيع ذلك بالتمتع باجازة فكرية ، وبالانتقال الى مكان ما يخيم عليه الهدوء والسلام .

« ولا تكتف باسترخاء الجسد ، وباسترخاء الفكر ، بل عليك ان تدخل الى اعماق نفسك الهدوء لانه افضل علاج . ما هي النفس ؟ سمها الشخصية ، سمها ما شئت . انها روح الانسان .. انها ذلك الشيء الذي تراه في طرفة العين ، وفي روح الفرد التي يتعذر تعريفها او تحديدها . »

ثم توضح الكراسة انه ينبغي لك ان تتكلم بحيث تسمع اذناك ما تتلفظ به شفتاك ، فتدخل العلاج الى اعمق اعماق الباطن .

والآن ، دعوني اذكر لكم انني أويت الى فراشي في تلك الليلة ، واستغرقت في نوم هادىء عميق . ولقد طبقت تلك الخطة الليلة بعد الليلة طوال سنوات .

ان الانسان صنيع رائع . صنع للكفاح والنضال . صنع للنصرة

القضايا الكبرى . صنع للقتال . صنع للخلق . صنع لكي يعيش بقــــوة ديناميكية . ولكن لكي تتوفر له القوة الديناميكية هذه ينبغي أن توفر له الهدوء والسلام في الجسد ، والفكر ، والروح !

يقول صديقي : « انا قادر أن أعيش بقوة ، لانني تعلمت كيف ابدأ يومي وانهيه بهدوء . »

ولنذكر جميعــا ابسط الاقــوال : « في الهــدوء والايمان ستكون قوتـك . » ■

المطالعة فن

كيف يمكننا أن نفيد اقصى فائدة من الكتب التي نطالعها ؟

يعتقد الكثيرون ان مطالعة كتاب ما تحتم عليهم البدء بالصفحة الاولى ومتابعة القراءة تدريجيا . ويوافقهم على هذا الاعتقاد ويليام بيري ، مدير مكتب مجلس القراءة في جامعة هارفرد الاميركية ، بقوله انه احيانا يكون ذلك الاسلوب الوحيد للفهم الصحيح اذا كان الكتاب من وضع كاتب كبير . الا انه اسلوب يقتضي بذل مجهود كبير ، ووقتا طويلا ، ولا تستحق كل الكتب ذلك . فالقارىء المشغول ينبغي أن يكون هذا موقفه من الكتاب :

« الى م يرمي هذا الكتاب » ؟ ومن ثم يتجه مباشرة الى الغاية .

انا غالبا ما ابدأ بالاستنتاجات عندما اجد نفسي أمام كتاب صعب الموضوع . فالعلماء يطالعون الكتب والمقالات التقنية على هذه الصورة . معظمهم يبداون بالموجز في الخاتمة ، ثم يروحون يدققون في المعطيات الاساسية .

وفي احيان كثيرة لا يستطيع المرء التقدم في قراءة كتاب ما مهما تكن

الطريقة التي يبدأ بها القراءة . كان استاذ الفلسفة جيمس بسرات يقول لتلاميذه : « لا تحاولوا الهجوم كالعاصفة على اي كتاب . فعندما تحاولون القراءة وتعجزون عن الفهم ، دعــوا الكتاب جانبا فترة من الوقت ، ثــم عودوا اليه فيما بعد . فلا بد ان يستسلم اليكم في النهاية . »

ويقترح يوجين آرليك ، المسؤول عن تحسين المطالعة في كلية الدروس العامة في جامعة كولومبيا ، ان يجمع الواحد منا بضعة كتب في الموضوع نفسه ، وينتقل من كتاب الى آخر . ذلك لان ثلاثة نصوص او اربعة ، في رايه ، اسهل من نص . فالكتاب الواحد يلقي ضوءا على الآخر ، وهكذا دواليــك .

من السهل الاستهـــانة بمقدرتنا على قراءة الكتب الجيـــدة . فمن الخطأ الشائع ، حسب راي جوزف وود كراتش ، وهو ناقد وكاتب اميركي معروف ، الاعتقاد بأن الكتب التافهة وحدها ، او تلك التــي كتبت بيسر وخفة ، هي الكتب التي تلذ مطالعتها . فليس ثمة اصعب من قراءة ما لا يستحق القراءة . فالتوافه ليست مسلية ولا مشوقة ، وليس ثمة اثقل في اليد من كتاب صفته الخفة . ولكم نعجب عندما نمتلك عادة القراءة من استمتاعنا بالمطالعات الجـــدية .

القلم في يد القارىء الموسمي هو اداة لسبر غور المعاني في كتاب من الكتب . فاننا ، مثلا ، ارسم خطا تحت المقاطع الرئيسية ، وارقمهـــا في الهامش ، واصنفها في فهرست خاص حســــب المواضيع ، على غلاف الكتاب . فعندما تجد نفسك بحاجة الى قول من الاقوال ، في موضوع ما ، للاستشهاد ، فما عليك الا الرجوع الى ذلك الفهرست للعثور على غايتك مع اسماء من صدرت عنهم تلك الاقوال ، والصـــفحات الموجودة فيها . وبواسطة هذه الطريقة يمكن العودة الى كتب لم يقرأها المرء منذ سنوات ، فاذا بها تصبح ملك يديه من جديد . اما اذا لم يكن الكتاب الذي تقرأه ملكا لك ، فبوســعك ، على اي حال ، ان تسجل على قصـــاصة ورق ارقام الصفحات التي يبرز فيها ما يهمك من المقـــاطع الرئيسية للعودة اليهـــا وقت الحـــاجة .

ولعل اكثر الاساليب فعالية في فهم محتويات كتاب ما ، وحفظ ما تقرأ ، هو اختصار فصوله فصلا فصلا . فقد كان فرانزورث فاول ، احد محرري صحيفة « نيويورك تايمز » ، يلجأ الى هذا الاسلوب لبلورة فحوى قراءاته : كان يتصرف كما لو كان يبرق الى صحيفته بموجز لنبأ من الانباء لقاء دولار للكلمة الواحدة .

ورب متسائل يقول : ولكن هذا النوع من التسجيل ، الا يجعل القراءة بطيئة ؟

الجواب هو ان ذلك من الاسباب لجعل القراءة بطيئة . فالدكتور مورتيمر آدلر ، وهو من المستشارين المعروفين في شؤون المطالعة ، يرى هذا الراي ، ويقول ان معظمنا مخدوعون بأن سرعة القراءة هي مقياس لذكائنا . هناك كتب ينبغي ان تقرأ بسرعة ، وكتب ينبغي ان تقرأ ببطء .

كما ان هناك كتبا ينبغي أن تقرا بصعوبة ومشقة .. فالذكاء في المطالعة هو القدرة على قراءة اشياء مختلفة ، بأسلوب مختلف بحسب قيمتها . وعندما يكون الموضوع كتبا جيدة لا يعود المقياس عدد الكتب التي يمكنك ان تقراها ، بل عدد الكتب التي يمكنك ان تهضمها .

وللكتب ميزة تقريب الناس بعضهم الى بعض . فقد روى لي صديق انه كان مرة مستغرقا في مطالعة كتاب جيمس ايجي « حادثة وفاة في الاسرة » ، وذلك في قاعة الطعام في القطار الحديدي . وكان مستغرقا في القراءة الى حد انه لم يرفع عينيه عن الكتاب حتى وهو يتناول طعامه بلا اي لذة ، لاهيا عن كل ما ومن حوله ... فلما بلغ منتصف الرواية شعر بالدموع تسيل على خديه ، فمسحها وهو يرجو الا يكون احد قد لحظ ذلك . وعندها بادره احد الغرباء من الجالسين قبالته قائلا بهدوء :

— لقد حدث لي الشيء نفسه عندما قرات هذا الكتاب !

ومضى صديقي قائلا :

— واحسست اذ ذاك بأنني أعرف هذا الرجل الغريب منذ زمن بعيد . وقد قضينا سهرة ممتعة ، واصبحنا صديقين حميمين مذ ذاك .

ستقولون أن الوقت قلما يسمح لكم بالمطالعة . فاسمعوا هذه القصة.
روى احد الادباء ان ابنه البالغ من العمر سبع عشرة سنة كان يضع داخل نعليه صفحات منتزعة من كتب يجد متعة في قراءتها كلما ذهب في رحلة من رحلات التزلج على الثلج . فكان كلما استقل المصعد الجوي لينتقل من مكان الى آخر لممارسة رياضته الشتوية هذه المفضلة ، ينصـــــرف الى المطالعة قتلا للوقت .

صحيح ان انتزاع صفحات الكتب امر مؤذ بالنسبة الى الكتب ، ولكن الغاية تبرر الواسطة . ولا باس في ذلك عندما تكون الكتب من الطبعات الشعبية الزهيدة الثمن .

روى أحد زائري البيت الابيض زمن الرئيس الاميركي الراحل جون كينيدي أن الرئيس الشاب كان يستغرق في مطالعة مجلة ما خلال الدقائق القليلة التي تنقضي بين خروج زائر ودخول آخر .

كان الرئيس روزفلت يستقي الكثير من افكاره من جراء التحدث الى الناس . اما الرئيس كينيدي فقد صرح بأنه انما كان يستقي معظم آرائه وافكاره من المطـــالعة .

وعلى ذلك ، لعل افضل اقتراح في سبيل مطالعة افضل ، وافادة اكثر مما نطالع ، هو هذا : « لا تدع اي فرصة تفوت » .

حاول ان تقرأ بسرعة أكثر !

لم تعد المطالعة بالنسبة الى الكثيرين من معاصرينا متعة او واسطة للراحة . وخوفا من الضياع في غمرة الاعمال تراهم مكرهين على قراءة طائفة من الرسائل ، والتقارير ، والنشرات المهنية ، والمذكرات : انه فيض ، بل طوفان من الكلمات التي لا يرون لها اي نهاية . وعندما تدعو الحاجة الى الحصول على منصب ، او الحصول على ترقية ، تصبح امكانية القراءة بسرعة ، وهضم ما نقرأ ، عاملا فعالا في تقرير النجاح او الاخفاق . ولكن الملاحظ اننا ، في غالبيتنا ، نقرأ قراءة جد سيئة .

استقبل مرة الدكتور ايميت بتس، مدير «عيادة المطالعة» في جامعة تمبل الاميركية ، احد المهندسين ممن رقوا قبل فترة قصيرة الى منصب رفيع في احدى الادارات . وفي صبيحة تسلمه عمله الجديد ، كانت تنتظـره على مكتبه كدسـة من الرسائل . وتبين له ان قراءة هذا البريد الضخم وحدها تستغرق معظم وقت عمله اليومي . ومجـــرد التفكير في ان كل صباح سيطالعه بمثل هذا الفيض من الرسائل جعله في رهبة من امره وحمله على البحث عن العون والنجـدة .

تبـديل السـرعة

واجري لهذا المهندس اختبار في المطالعة ظهر منه انه غير قادر على مطالعة اكثر من ١٦٠ كلمة في الدقيقة الواحدة . فلقد اكرهته مهنته كمهندس

طوال سنين على قراءة الوثائق التقنية الصعبة بكل دقة ، وتؤدة ، وبطء ، لكي يستوعب مضمونها جيدا . ولم يلبث ان اعتاد قراءة كل شيء ، وحتى اسهل النصوص ، كالروايات مثلا ، ببطء السلحفاة . واكتشف الدكتور بتس لديه عيبا منتشرا جدا في اوساط القراء هو ما يسمونه « العجز عن تبديل السرعة » . صحيح ان القراءة الواعية الدقيقة البطيئة نوعا تفرضها طبيعة النصوص العسيرة ، ولكن النصوص السهلة ينبغي معرفة كيفية مطالعتها .

بادىء ذي بدء اجبر الدكتور بتس تلميذه على قراءة مقاطع من كتب مدرسية ابتدائية بسرعة فائقة . ثم عاد الى زيادة صعوبة النص تدريجيا حتى بات في وسع مهندسنا قراءة بريده بسرعة ٩٠٠ كلمة تقريبا في الدقيقة . وهكذا خرج من المازق الذي وجد نفسه فيه .

ان جهل الطريقة السليمة للقراءة يجعل الكثيرين من رجال الاعمال يعودون الى بيوتهم حاملين حقائبهم الملأى بالوثائق والمستندات التي كان ينبغي لهم دراستها في مكاتبهم .

استقبل يوما بول ليدي ، مستشار الشبان في معهد المطالعة في جامعة نيويورك ، نائب رئيس احدى الشركات الكبرى . فقد كان هذا الرجل يقضي لياليه وكل ايام « الويك اند » في قراءة بريده والاوراق الخاصة بعمله ، دون أن يبقى لديه آي وقت يكرسه لاسرته .

ولاحظ ليدي انه انما يقرأ النصوص كلمة كلمة . فدربه بواسطة طرق خاصة على استخلاص فحوى اجزاء كاملة من الجمل والعبارات بدلا من التقاط كل كلمة على حدة . وعلمه ايضا التدرب على « جهاز سرعة القراءة » ، وهو كتابة عن شاشة قاتمة تنزل تدريجيا على الصفحة المقروءة بسرعة تضبط سلفا . فخيل لصاحبنا في بادىء الامر انه لا يهضم ما يقرأ . غير انه عندما راح يكتسب السرعة في القراءة اكتشف انه يفهم ما يقرأ . وما عتم أن سجل رقما قياسيا في سرعة القراءة ، اذ بات في وسعه قراءة ١٢٠٠ كلمة في الدقيقة الواحدة ، بدلا من ٢٢٥ كلمة .

المطـالعة والتعليـم

في ميدان المطالعة ، تعود معظم العيوب الى اساليب التعليم المتبعة في الصفوف الاولى . ويرى الدكتور بتس ان شخصين من كل خمسة اشخاص اكرهوا ، في المدرسة ، على قراءة نصـوص اصعب من ان يفهموها ، فاعتادوا عادات سيئة بسبب خمود الهمة او النشاط . الا انه من حسن الطالع انه في متناول كل واحد منا ان يتعلم كيف يقرأ بسرعة اكثر والحصول على فائدة اكبر . وليس للسن اي اهمية في الموضوع . وقد عمد اخيرا « مختبر للقراءة » الى اجراء التجربة التالية : ١٣٨ طالبا ، جمعوا فئات فئات بالنسبة الى اعمارهم ، اعلنوا جميعا ، بعد ان مروا بفترة تدريب مناسبة ، انهم حصلوا على تحسن ملموس في سرعة قراءتهم تراوح بين ٩٣ بالمئة عند افراد جماعة العقد الخامس من العمر ، و ١٤٢ بالمئة عند افراد جماعة الطلاب الذين تراوح اعمارهم بين العشـرين والثلاثـين .

وتؤكد الدكتورة نايلا بانتـون ، التي تدير معهد القراءة في جامعة نيويورك ، ان الاولاد تحت سن العشـرين ، بعد ٢٨ ساعة من التدرب العملي ، يمكنهم زيادة سرعة قراءتهم ثلاثة اضعاف ، وزيادة معدل فهمهم النص المقروء بنسبة ٣٠ بالمئة تقريبا .

وما دمنا لا نستطيع متابعة تدريب خاص في هذا الميدان ، فان معظم الاختصاصيين متفقون على الاعتراف بان بوسع كل واحد منا ان يحسن نفسه بنفسه شرط ان يكون متمتعا بنظر جيد . (اذا كانت القراءة تتعبك بسرعة ، واذا كانت تؤذي عينيك او تصيبك بصداع ، فاستشر طبيبا .)

عشـر نصـائح

وهذه بعض النصائح حول الطريقة التي يمكنك ، ايها القارىء ، ان تتمرن عليها بنفسك :

★ اذا لم يكن بامكانك ان تمنع نفسك من تحريك شفتيك والتلفظ بكل كلمة — الامر الذي يحكم عليك بالقراءة البطيئة — ضع اصبعك على فمك وابقه مطبقا تماما حتى يتاح لك التغلب على هذه العادة السيئة .

★ اذا كنت قد اعتدت ان تتبع الكلمات والاشـــارات باصبعك . فامسك النص الذي تقرا بيديك الاثنتين . اختر للقراءة مكانا هادئا حيث لا شيء يلهيك او يشغل بالك ، ما امكن ذلك . ولكن حذار من ان تستغل العزلة والهدوء للتامل والاحلام .. واجهد نفسك على حصر انتباهك في مـــا تقـــرا .

★ اذا صادفتك كلمات جديدة حاول ان تفهم معناها حسب سياق الكلام ، ولا ترجع الى القاموس الا فيما بعد .

★ ليرفرف نظـــرك فوق الاسطر ، حاول ان تفهم دفعـــة واحدة معنى جملة باسرها .

★ قم بالسباق مع المنبه . . . قدّر كلمات هذا المقال او ذاك الفصل ، وحدد لنفســك مهلة قصوى . ثم اضبط المنبه على هذا الاساس ، واجتهد في ان تنتهي من قراءة ما حددت قبل ان يرن جرس المنبه . ومن ثم اجعل المدة القصوى المحددة اقصر فاقصر على مر الايام .

★ بعد قراءة مقطع ما بسرعتك القصوى ، حدد وقتا للتوقف لكي توجز فكريا زبدة تفكير الكاتب . وتحقق من دقة ايجازك بالعـــودة الى مراجعة النص نفسه من جديد .

★ لا تعد مطلقا الى الوراء : فما ان تمر عيناك على الكلمات حتى ينبغي لك أن تتجاهل وجودها . ولكم ستدهشك معرفتك انه لم تفتك اي نقطة هامة اساسية .

★ حاول الا تقرأ غير الاسماء والموصوفات والافعال لكي ترى ما يمكنك استخلاصه بهذه الطريقة من النص الذي تقرأ . ضع تحتها خطا : فذلك يساعدك في البدء . وتوقف عن وضع الخطوط عندما تعطي هذه الطريقة نتائج ملموسة .

★ ارسم خطا عموديا وسط عمود من اعمدة الجريدة . واتبع هذا الخط بعينيك محاولا ان تفهم معنى الكلمات على جانبي الخط .

★ تدرب باستمرار ، ففي ذلك سر النجاح ! وصدقني ان هذه اللعبة تستحق هذا التعب .

سيكولوجية الألوان

اللون الاحمر ، من بين الالوان جميعا ، هو اللون المثير الذي يسترعي انتباه الجميع ويحوز أعجابهم . وقد دعي بحــــق « اللون العالمي » . فالاطفال ، وشعوب العصور الاولى ، والرجال والنساء المثقفون منهم وغير المثقفين ، كلهم على السواء يشعرون بارتياح عظيم لــدى وقوع بصرهم على اللون الاحمر . اما كره هذا اللون فيعود الى اســـباب سيكولوجية ، اهمها حوادث مزعجة مفزعة مرت بالمرء في عهد الطفولة للون الاحمر علاقة وثيقة بها . وهذا اللون لا يوافق مــزاج الاشخاص المرهفي الحس ، الشديدي التاثر ، ولكنه جزيل النفع لذوي النفوس الكئيبة التي يغلب عليها العبوس والسوداء .

واللون الاحمر يستخدم في شفاء الاضطرابات العقلية . فقد نزلت خسارة فادحة باحد رجال الاعمال الاميركيين كادت تؤدي به الى الافلاس . فاثرت في اعصابه ، واضطربت قواه العقلية ، وبات اقرب الى المجانين منه الى العقلاء في تصرفاته وذهوله . فأدخل مستشفى الامراض العقلية حيث تجري معالجة المصابين بالوسائل النفسانية المختلفة .

وكان قد رفض تناول الطعام اياما ، فادخله الطبيب حجرة جدرانها حمراء وكل ما فيها من اثاث يصطبغ باللون الاحمر القاني . وما هي الا اربع وعشرون ساعة حتى عادت الى المصاب شهيته فطلب طعاما ، وراح يلتهمه

بشراهة . وهكذا عاد الى سابق عهده بعد أن تخلص مما اصيب به من الذهول والغم اللذين كادا يؤديان به الى الجنون .

وثمة صحفية أميركية كان ينتابها الذهول والسويداء وكانت كلما شعرت بهذه الاعراض تدخل غرفة تزهو باللون الاحمر فتقضي بين جدرانها بعض الوقت ، ثم تعود الى مزاولة عملها ونشاطها العاديين كأن لم يحدث شيء .

وثمة دلائل على فعالية اللون الاحمر في الاثارة والتحريض . من ذلك ان سيدة عرفت باحيتها الحفلات الساهرة من آن الى آخر ، استنفدت كل الوسائل المبتكرة في احياء مثل هذه السهرات . وعبثا حاولت استنباط اسلوب جديد ، الى ان اهتدت اخيرا الى اختصاصي في الالوان . فبسطت له مشكلتها . فوعدها بأن ينظم لها حفلة ساهرة تلاقي الاعجاب والنجاح شرط أن لا تقدم فيها المشروبات الروحية الا بعد ساعتين من ابتدائها فلم تر بدا من الاخذ براي الاختصاصي والتقيد بتعليماته .

وعادت الى منزلها فوزعت المصابيح الكهربائية الحمراء اللون في ارجاء البهو ، وفي السقف والزوايا ، وخلال الاثاث وتحته . فكانت النتيجة ان نجحت الحفلة نجاحا باهرا بالرغم من ان المشروبات الروحية لم تقدم في اثنائها .

وصرحت صاحبة الدعوة الى بعض مندوبي الصحف بأن المصابيح الكهربائية ذات اللون الاحمر القرمزي قد اجترحت العجائب اذ جعلت الزوج يهتم بزوجته ويبثها لواعج حبه ... على شكل لم يسبق له مثيل . ترى ما راي الازواج في استعمال المصابيح الكهربائية هذه في بيوتهم ومخادعهم ؟ فهي توفر لهم سعادة بيتية ما كانوا يحلمون بها .

اما اللون الاصفر فلا يختلف عن لون ضوء الشمس الا بأن هذا اللون الاخير يصل الينا باردا لانه يقطع السموات الزرقاء . وعلى هذا يكون رد الفعل النفساني للون الاصفر اقل أيجابية من رد الفعل نفسه للونين الاحمر

او الازرق ، اي ان هذين اللونين الاخيرين هما اشد تأثيرا في النفوس من اللون الاصفر . الا ان هذا لا يعني ان اللون الاصفر سهل الاستعمال ، فاقل اهمال في استخدامه يفسد النتائج المتوخاة منه ، بينما لا يؤثر في شيء اي تغيير يطرأ على اللون الاحمر ، مثلا .

والحالات النفسية التي استخدم فيها اللون الاصفر لا تقل من تلك التي استخدم فيها اللون الاحمر . فقد طلب جماعة من سكان محلة في نيو درجزي الى صاحب أحدى البنايات الشاهقة ان يطلي بنايته بغير اللون الاصفر لان هذا اللون يزعجهم ويجلب اليهم المرض ، فلم يبال الرجل بالشكوى ، ولم يعر المتذمرين ادنى اهتمام ، فلم يكن منهم الا ان رفعوا عريضة الى المجلس البلدي يبسطون فيها القضية ، ويطالبون بازالة اللون الاصفر ، فنقص عدد الذين يصابون بالتقيؤ بمعدل خمسين في المائة .

اما اللون الازرق فهو من افتر الالوان ، بل من اقلها ايجابية ، ويستخدم للتخفيف من حدة حالات الهياج والتأثر التي تصيب بعض النفوس. فهو من هذه الجهة مسكن من الطراز الاول ، الا ان هذا لا يمنع ان يكون للون الازرق تأثير سلبي على ذوي الامزجة السوداوية الذين تغلب عليهم الكآبة والكمد . فعلى هؤلاء ان يتخلصوا من كل ما هو ازرق ، ويحيطوا انفسهم بكل ما هو أحمر .

تحدث الالوان رد فعل طبيعيا ليس من السهل ان نرجع سببه اليها . وليس ادل على ذلك من الحادثة التالية التي هي اقرب الى الخيال منها الى الواقع . فقد طلت احدى المؤسسات التجارية جدران قاعة تعرض فيها البضائع باللون الازرق بعد ان كان ابيض ، فكثرت احتجاجات الزبائن من ان القاعة المذكورة باردة الى درجة مزعجة ، مما ادهش مهندس المؤسسة الخاص الذي يعلم جيدا ان حرارة القاعة هي اياها لم تتبدل عما كانت عليه منذ اشهر .

وطليت الجدران الزرقاء نفسها بلون آخر امتزج مع الازرق فبدت

الجدران برتقالية اللون . كما طليت المقاعد بهذا اللون الجديد . فعادت الاحتجاجات ، ولكن الشكوى كانت ، هذه المرة من حرارة جو القاعة ، بالرغم من ان درجة الحرارة الاصلية لم تتبدل ، فلما غيروا لون المقاعد البرتقالي اعتدل جو الغرفة وزالت الشكاوى .

والملاحظ ان ازدياد المبيع ناتج عن استخـدام بعض الالوان ذات التأثـير السيكولوجي من دون سائر الالوان في الاعـلانات . فقد دلت الاحصاءات المتعددة على ان الاحمر على اختلاف انواعه ، والبرتقالي ، والاخضر ، هي خير الالوان للاعلان ، وأن الازرق والبنفسجي لا يصلحان للدعاية والاعلان بحال من الاحوال .

والالوان ، كالعقاقير ، يجب أن تؤخذ بمقـادير معينة ، والا كانت عواقبها وخيمة . وعلى هذا ينبغي لارباب المنازل ان يعرفوا كيف يوزعون الالوان في حجراتهم لئلا يسيئوا الى نفوسهم من حيث لا يدرون . ■

نحن والألوان

من السهل جدا ان تقف على خلق صديق اذا استطعت ان تعرف ما هي الالوان التي يستحسنها ويفضلها على سواها .

اطلب الى صديقك ان يضع لائحة بالالوان المحببة اليه مبتدئا باللون الذي يعجبه اكثر من غيره ، وهكذا ــ وعندها يصبح في وسعك ان تكون فكرة لا بأس بها من شخصية هذا الصديق ، وخلقه ، وطباعه . وهذا ما يدل عليه مختلف الالوان :

اللــون الاســود

يفضل هذا اللون المتشائمون على ما عداه من الالوان . ومن الصعب معرفة ما اذا كان هؤلاء يلبسون الثياب السوداء لفرط حزنهم وتشاؤمهم او لان الحزن والتشاؤم هما نتيجة ارتدائهم الملابس القاتمة اللون .

اللــون الابيــض

يعجب هذا اللون الاشخاص المتقلبين في آرائهم ، والذين لا يستقرون على حال من الاحوال . والابيض هو اللون الذي يستحسنه اولئك الذين يفتقرون الى قوة الملاحظة والبديهة وروح الانتقاد .

اللـــون الاحمـــر

يفضله الاشـخاص الشـديدو الحمية والمراس الغير ، والجسورون ذوو الارادة الصلبة وهم عادة اشخاص يلذ لهم الاستمـــــاع الى اخبار المنازعات والمقامرات ، كما تلذ لهم قراءة القصص البوليسية .

اللـــون الاخضـــر

هذا لون الفنانين على اختلافهم ولون ذوي النفوس المرهفة الحس . وهؤلاء الاشـخاص يفضلون الحياة المتقلبة الدائمة الحركة والنشـاط على الحياة الهادئة التي تسير على وتيرة واحدة . اما الدقة فهي ابرز خصالهم وبخاصة الدقة في كل عمل يأتونه ، وهم يسيرون الى تحقيق غاياتهم بخطى وئيدة ولكنها ثابتة كفيلة بان توصلهم الى هدفهم المنشود .

وفضلا عن هذا فهم يعرفون كيف يحافظون على شبابهم حتى سن متأخـرة .

اللـــون البنـــي

وهو لون الاشـخاص الذين يقبلون على العمل بنشـاط عظيم ولامر ما لا يستطيعون الوصول الى الغاية التي ينشدون . وهـــــم على الرغم من اخفاقهم في اكثر الاحيان لا يفكرون بالسوء ولا يدعون اليأس يتطرق الى نفوسهم . فهم والحالة هذه امناء ، جديرون بكل ثقة ، صبورون يتحلمون المكاره بصدر رحب ، ويتمسـكون بالدين تمسكا شديداً .

اللـــون البرتقـــالي

هو لون الثورة والعصيان .. فالاشـخاص الذين يختارونه هم عادة اشـخاص لا يعيرون التقاليد ادنى اهتمام ولا يلتفتون الى نصائح الناصحين، كما انهم يتميزون بميلهم الى الكفاح وحبهم للتجديد في كل شيء ، وبنزوعهم الى الاسـتقـــلال ...

اللـــون الـــوردي

هو لون المبذرين ، وهم الذين يموتون اكثر الاحيان فقراء معدمين لولوعهم بالاسراف والمقامرة ، وهم فضلا عن هذا غير جديرين بالثقة على الرغم من لطفهم الجم وجاذبيتهم ، وحيويتهم ، الا انهم يفتقرون الى قوة الارادة .

اللون الرمـــادي

يختار هذا اللون الاناس المتحفظون الشـــــديدو الحذر ، والذين يتهربون من الاداء بأي تصريح يمكن ان يحرج موقفهم ويورطهم في امورهم في غنى عن تحمل عواقبها السيئة الوخيمة .

اللـــون الاصـــفر

هو لون الاشخاص المحبين للحركة والتنقل من محيط الى محيط ومن بيئة الى بيئة سعيا وراء وجوه جديدة .

اللـــون الازرق

هو لون الاكثرية الساحقة اي ٩٩ بالمئة من الناس . والصفة الغالبة عليهم هي حبهم الشديد للحركة ، واستماتتهم في سبيل الدفاع عنهـــا . فالحياة والموت سيان عندهم في مثل هذه الاحوال . وهم رومنطيقيـــون في نزعتهم ، محبون للاجتماع ... لا تساوي الحياة في نظرهم شيئا اذا خلت من الموسيقى والفن والحب ! ■

النجاح عادة

هل ترغب في اكتساب الصحة والثروة والسعادة ؟ هل تريد ان تتمتع بحياتك الى اقصى درجة ؟ طبعا انك تريد ذلك . اذن لماذا لا تجعل من النجاح عادة ؟

هناك سر واحد للنجاح هو : العادة . وعادة النجاح المكتسبة هي التي تميز الامير من الغر .

والعادة هي الشرط الضروري للتقدم والنجاح . فاذا كانت عاداتك حسنة كان العالم عند قدميك ، واذا كانت سيئة كنت انت عند قدميه .

والعادات تؤلف شخصيتك . وكل عادة جديدة تحدث في شعورك او وعيك الداخلي دافعا يحركه بقوة ديناميكية . وهذا هو المعنى الحقيقي للمثل القديم المشهور : « كما تفكرون تكونون » . ومن هنا كان من الضرورة بمكان كبير ان نسهر سهرا متواصلا على عاداتنا ، ونطرد تلك التي تدك دعائم تفوقنا وسيطرتنا على أنفسنا .

والحقيقة ان المرء لا يساوي اكثر او اقل مما تساوي عاداته . وما العادات سوى الهبات المكتسبة التي تضاعف من قيمة تلك التي ورثناها . وان سر النجاح كله لهو في استئصال العادات السيئة واستبدال العادات

الحسنة بها . وتلك حقيقة يتجاهلها اغلب الناس . فتراهم يحاولـون التخلص من العادات السيئة بواسطة قوة الارادة وحدها ، فيرددون مثلاً : « اني اتعهد لنفسي بالا افعل ذلك مرة ثانية . لن افعل ذلك . لن افعل ذلك » . ويفعلون ذلك بالطبع .

يفعلونه لانهم نسوا المبدأ الاول في علم النفس الا وهو : « لا يمكنك ان تقتل عادة ما الا باستبدال عادة اخرى بها » .

هنا حجر الزاوية في اساس النجاح . وكما ان الاشياء المرئيـة والمسموعة تنطبع على لوحة الذاكرة ، كذلك العادات تنطبع على لوحة الدماغ . فاذا اردت أن تجمع المال فكل ما ينبغي لك عمله ان تفكر وتعمل « ماليا » . تخلص من العادات التي تعوق سبيلك الى جمعه ، وغذّ مكانها العادات التي تتيح جمعه . وهذا يصدق كذلك على تلك العادات التـي تشوه شخصيتك وحياتك .

وكسائر الاشياء الجديرة بالحصول عليها ، ينبغي السعي الحثيث وراء العادات الحسنة . ويقتضي ذلك الجهد الصادق . ولكن قليلة هي الاشياء التي تبقى حليفة دائمة وثمينة كالعادات .

فالعادات تمنحك الوحدة الشخصية والمثابرة . والعادات تؤهلـك للنجاح . والعادات توفر لك وقتك ، وتطيل حيتك .

تمنحك الوحدة والمثابرة لانك بواسطة العادة فحسب يمكنـك إن تنقذ نفسك من سرعة الاندفاع والفوضى ، وتواصل طريقك الوحيد المؤدي الى الغاية المنشودة .

تمنحك النجاح لانك بواسطة عادات الدرس والكد والنشاط والاجتهاد المكتسبة تشرب نفسك بتلك الشخصية ، والفطنة التي تجعل النجاح نتيجة طبيعية حتمية لحياتك وعملك . وذو العادات الحسنة لا بد أن ينجح ضمن حدود عبقريته .

تطيل حياتك وتوفر وقتك لان الانسان ذا العادات الحسنة يكون قد حرر نفسه من قيود الرتابة ـ اي الروتين ، وبات في وسعه ان يمنح وقتا اطول لتلك القضايا الاكثر خلقا وانتاجا . وهو في عمله هذا يكسب وقتا ، ويزداد متعة بحياته لقاء مجهود أقل .

انــواع اربعة

هناك اربعة انواع من العادات : الطبيعية ، والعقلية ، والاجتماعية ، والروحية . وعندما تنجح في ازالة الفاسد السيىء من هذه الفئات الاربع تكون قد اكتسبت الاسلحة الماضية التي لا يعترضها معترض . ويمسي العالم وكل ما فيه ملكا لك وبين يديك . ولا بد ان يعقب ذلك النجاح كما يعقب الليل النهار سواء بسواء .

ادمان التدخين عادة طبيعية ، وكذلك الكسل ... انها من العادات المقتبسة ويمكن التخلص منها .

المطالعة وحب الجمال من العادات العقلية .

التهذيب والعادات السيئة من العادات الاجتماعية .

الحياة السليمة النظيفة عادة روحية .

وكلها عادات يمكن اكتسابها ويمكن تدميرها بالسماح للعادات المضادة ان تنهكها وتقوى وتشتد على حسابها .

ولمواهبنا الطبيعية تأثير كبير في عاداتنا . وخصائصنا الموروثة هي التي تملي علينا سبل اعمالنا . والعادة الملائمة لنا التي تستسيغها اذواقنا يسهل اكتسابها اكثر من تلك التي تخالف طبيعتنا . فانه ليسهل علينا مثلا ان ندمن التدخين اكثر من ان نمتنع عنه .

في وسع كل امرىء ان ينجح في حياته اذا ما وعى كل ما تقدم من وقائع وحقائق . وجل ما يطلب اليه تذكره انه لا يسعه فقط ان يريد النجاح

بل ان يسعى الى اكتساب العادات التي تكفل له النجاح . وبعد ذلك تصبح القضية قضية استبدال .

ابدأ بتكوين عادة المثابرة . عود نفسك عمل اشياء تكرهها . لا تعرض عن شيء . افتخر بتصلبك وتمسكك بموقفك . اتخذ لنفسك هذا الشعار : « المثابرة اساس النجاح والازدهار » ثم اجلس وبيدك تلسم وقرطاس ودوّن كل عاداتك السيئة بما فيها العادات التي تنكر انها فيك . والى جانبها عدد عادات النجاح ، العادات التي يمكن ان تصنع منك الرجل الذي تريد أن تكون . عندئذ يصبح لديك برنامج ، بل خريطة مفصلة لحياتك . ولا يبقى الا ان تتمشى على هذا البرنامج فتستبدل باصرار وعناد ، وكل شهر ، او كل شهرين ، او كل ثلاثة اشهر ، او كل سنة ، عادة سيئة بعادة حسنة . . .

قالوا في النجاح

وختاما ، اليك ما يقوله بعضهم في النجاح :

ففي قصيدة « اذا » الشهيرة للشاعر الانكليزي رديارد كبلنغ ، التي تحمل وصاياه الى ابنه ، يقول الشاعر :

« اذا كنت تستطيع ان تحلم — ولا تجعل من احلامك سيدا عليك . . . ،

« اذا كان بوسعك ان تملأ الدقيقة التي لا ترحم ، بما قيمته ستون ثانية من العدو والركض ،

« فستكون لك الارض ، وكل ما فيها ، وما عليها ، وستكون — اكثر من ذلك — رجلا ، يا بني ! » .

اما ادولف هتلر فيرى ان النجاح هو الحكم الدنيوي الوحيد ، والفصل بين الحق والباطل ، بين الصواب والخطأ ! . . .

ونعود الى القرن الخامس قبل الميلاد ، والى بلاد الاغريق ، لنستمع الى آخيلوس يقول :

« البشر لا يشبعون مطلقا من النجاح . »

واخيرا هذا القول للمفكر الروماني سينيكا :

« النجاح حالة لا تعرف الراحة ! » .

الاقتصاد في الوقت

عندما تحدث احدهم من ادموند بيرك الكاتب والمفكر ، ورجل الدولة البريطاني المعروف امام احد اشقائه قال هذا الشقيق بلا تردد :

ــ لما كنا صغارا ، وفي طور الشباب كذلك ، لم يظهر اخي ادموند اي مهارة خاصة تلفت النظر او اي ذكاء خارق يحسد عليه . كل ما كان يميزه عنا انه ينسحب للقراءة والمطالعة بينما نمضي نحن اشقاءه وانسباءه ، في مد فترات لهونا ولعبنا . . . وكان يردد : « انا لست اكثر شجاعة منكم ، ولكن في نفسي غريزة الخوف من اضاعة الوقت .. انه بضاعة ثمينة ، لا تعوض ، وينبغي الاقتصاد بها .

هوذا ، اذن ، نجاح يقوم على اساس قاعدة ذهبية واحدة : الاقتصاد بالوقت ، وحسن استعمال هذا الوقت الذي تقتصده .

ولكن كيف السبيل الى الاقتصاد في الوقت في مثل حياتنا التي غالبا ما تكون مضطربة ؟

الايام فيها تبدو غير كافية لتنفيذ كل ما نرجو تنفيذه وانجازه ؟

هناك تاجر مجوهرات ، عالمي الشهرة ، وقته يحسب بالثواني ،

استطاع ، على اساس مبدأ ادموند بيرك ، النجاح ، وذلك بتطبيق نظرية الاقتصاد بالوقت . فلنستمع الى ما يقوله في هذا الصدد :

ـ هذا المبدأ الاساسي ورثته عن أبي .. فقد كان صانعا مثلي ، يمارس الصناعة التي أمارسها اليوم . كانت المائدة التي يعمل عليها طوال يومه يتجمع تحتها غبار المعادن التي يعالجها فكان يجمع هذه الكناسة كل ليلة ويجعلها في كيس ، يحمله مرة او مرتين في السنة الى احد المصانع التي تصهر المعادن ، فيصنع من هذه الكناسة المكدسة سبيكة ثمينة يبيعها بمبلغ لا بأس به من المال . ويضيف الصائغ العالمي الى ذلك قوله :

ـ وكان ابي يقول لي : اترى ، هوذا مبلغ من المال يأتيني ، اعتبره ربحا صافيا ، ما دام ثمن الكناسة التي كان يمكن ان تذهب هدرا ، والتي يهملها الكثيرون . وفي كل مرفق من مرافق الحياة هناك كناسة ، اذا صح التعبير . فاذا انت اضعت عشر دقائق يوميا دون ان تكنس فيها شيئا ، فانك تفقد عشر دقائق كان بامكانك ان تفيد منها فائدة عميمة .

ولكن كيف يمكن لهذا الجهد المبذول في استعادة الشيء الضائع ان يحمل الينا الفائدة ، والنجاح ؟

اليكم ابلغ مثال على ذلك تقدمه الينا الكاتبة الشهيرة مدام دو جنليس . فقد كانت هذه الاديبة مربية بنات الدوقة دو شارتر وكانت تحبر بضعة سطور ، أو بضع صفحات ، وهي في انتظار تلميذاتها لتعطيهن الدروس . فاستطاعت بتوفيرها هذه الدقائق القلائل ان تضع ثمانين مجلداً قيماً .

في مصلحتنا جميعا ، دون ان نكون ادموند بيرك ، او مدام دوجنليس، الا نهمل الوقت ونهدره ، فندع الدقائق مهما تكن قليلة ، تمر دون ان نفيد منها بشغلها . ففي ذلك فرصة لايجاد وقت جديد ، كل يوم ، بحيث تتوفر ساعة يوميا يمكننا أن نصنع فيها ما يحلو لنا مما يعود علينا بالفائدة او

المتعة . وهناك وسائل وامور شتى لشغل هذه الساعة بما يعود علينا بالفائدة او بالاقتصاد في بعض النفقات ، كأن نقوم بأعمال تكلفنا لو اوكلنا امر القيام بها الى سوانا .

اما الذين لا يمكنهم توفير ساعة كاملة يوميـا ، او بعض ساعة ، فيمكنهم على اقل تعديل توفير بضع دقائق ، سواء قبـل تناول وجبات الطعام او في فترات اخرى من فترات اليوم .. وفي هذه الدقائق التي تبدو تافهة في نظر الكثيرين يمكن للمرء ان يتعلم خمس كلمات من اي لغة اجنبية في اليوم الواحد ، يصبح مجموعها في نهاية السنة ١٦٢٥ كلمة .. وهي ، ولا شك ثروة جديدة يضيفها من عرف كيف يشغل فترات الفراغ الى كل ما لديه .

واستعادة الوقت المهمل لها كذلك ميزة اخرى . ذلـك باننا خلال الدقائق التي لا نشغلها كما ينبغي نعمل نحن انفسنا بالسرعة البطيئة ، فنترك مجالا للصدأ المعنوي كي يغزونا مما ينتج عنـه فقداننا النشـاط ؛ والهمة ، والحيوية . واقتصادنا باللحظات الضائعة يتيح لنا ان نحافظ على قوة عزيمتنا ، ومضاعفتها ، فضلا عن ان اهمال هذه اللحظات يخلق المجال امامنا للانفاق بلا حساب في امور لا طائل منها لمجرد هدر الوقت ... ولا بد أن يؤثر ذلك حتما في ميزانية كل واحد منا .

اذن ، فضـلا عن الكسب الذي يعـود علينا من الافادة من غبـار الساعات المهملة هناك كسـب مؤكد ، مضمون من توجيه هذه الساعات نحو هـدف مثمر .

فلننسج على منوال ادموند بيرك ، ونعمل بمبداه . فالعاقبة مضمونة ، وبين طياتها يقوم اسـاس سر النجاح بالنسبة الى الكثيرين منا ... ■

النظر الى الحياة بجدية مفرطة

اتنظر الى الحياة نظرة مفرطة في الجد ؟ اتدع الامور الصغيرة التي لا قيمة حقيقية لها ولا نتائج ؟ اتقضي الليالي مؤرقا قلقا على احوالك . ومتصورا أن أمورا أسوأ ستحدث لك ؟ وحتى عندما يكون بوسعك أن تمرح او تاخذ الامور بسهولة اكثر ، فانك تقنع نفسك باستمرار انك لا تستطيع ذلك ، وانه لا ينبغي لك ان تقوم بما انت قائم به ، وانك ربما ستتألم غدا لما تجرأت واستمتعت به اليوم ؟

انا أعرف اناسا كثيرين في مثل هذه الحالة . اناس يفسدون دونما وعي منهم حياتهم وحياة اولئك الذين يحيطون بهم لأنهم ينظرون الى الحياة نظرة مفرطة في الجدية . لا احد استطاع حتى الآن ان يساعد حالة ما بالقلق بشأنها . ولم يُحسّن أحد قط صحته بقلقه على حالته الصحية . ولكن على الرغم من أن معظم الناس يعرفون جيدا الأذى والشقاء اللذين يجلبونهما على انفسهم بسبب قلقهم ومخاوفهم ، فان القليلين منهم يبذلون جهدا صادقا لالتزام موقف ذهني جديد من الحياة .

نحن جميعا بحاجة الى روح المرح والفكاهة في هذه الايام لكي تمنحنا التوازن الصحيح . ذلك بأن القدرة على الاسترخاء والتخفيف من حالة ضخمت نفسها في تفكيرنا هي عون كبير لاجتيازها . ان شيئا غالبا ما يحدث في اللحظة التي ندع فيها الأمور تجري ، قائلين لأنفسنا : « لقد بذلت كل ما بوسع بشري ان يبذل . الآن ينبغي لهذه الحالة ان تهتم بنفسها ! »

هذه الحالة الذهنية تمنحنا الشعور بالانفصال المؤقت عن القلق والاضطراب ، وتتيح لعقلنا الداخلي أن يقترح طريقة للتخلص مما نعاني . ذلك بأننا عندما نكون فريسة القلق الشديد ، فاننا نكون قريبين جداً من مشكلتنا بحيث لا يمكننا رؤية السبيل الى حلها . ولكن الآن ، فان الطاقة الخلاقة بداخلنا ، تتحرر من اجل أن تباشر العمل منذ اللحظة التي يخلد فيها جسمنا وفكرنا الى الاسترخاء . انها تنتج وتبتكر افكارا وتجتذب الينا فرصا لم نكون لنتعرّف اليها فيما لو كانت رؤيتنا الداخلية ملبدة بسحب الأفكار الكئيبة الثقيلة الوطأة .

ان السعادة لا يمكن ان تنتزع او تحجب بأنانية عن الآخرين ، فهي تأتي الى اولئك الذين يتناغمون مع جزْر الحياة ومدّها المتزنين المتناغمين . والغريب في الأمر اننا لا نستطيع الاحتفاظ بشيء بمجرد تمسكنا به . ينبغي لنا ان ندعه يمرّ وينتقل الى سوانا . انت ليس بامكانك ، مثلا ، أن توقف نهرا عن جريانه نحو البحر . فاذا ما فعلت فان مياه ذلك النهر ستفيض من فوق ضفتيه تاركة الدمار . كل شيء في الحياة حركة ـ تحرّك وتغير ـ وتطور أو تقدم . وكل شيء هنا من أجل ان نستخدمه وننقله الى سوانا . دمنا يجري في عروقنا جريانا عاديا ، والدورة الدموية تتم هكذا . فاذا ما حاولنا وقف هذه الدورة الدموية ، وكبحنا جريان الدم ، فاننا ندفع حياتنا ثمنا لذلك .

يتشبث البخيل بالمال الذي بين يديه خشية عدم الحصول على شيء منه فيما بعد . فتسلبه مخاوفه سعادة الحياة ، ولا تلبث أن تحطم صحته ، وبالتالي تحول دون تدفق المال عبره . علينا ان نعتبر المال ساقية جارية . ومهما تبدو لنا هذه الساقية في الوقت الحاضر ضيقة ، فينبغي لنا ان نعلم اننا اذا ما اقمنا سدّاً لهذه الساقية وحاولنا كبح تدفقها بالاختزان والادخار ، جعلنا الساقية تبدّل مجراها وتسيل في مجار وقنوات اخرى .

لا تنظر الى المبلغ الذي يمكن ان يكون في يدك اليوم نظرتك الى انه آخر مبلغ معك . الواقع انه يمكن ان يكون كذلك حاليا ، ولكن هنالك فترات

اخرى ، ومبالغ اخرى بانتظارك . فبقدر ما تتمسك بالشيء ، يكون تأثيرك على نفسك اعمق من حيث اقتناعك بانه « المبلغ الوحيد » . وانك هكذا ، ودونما وعي منك ، توجه هذه الطاقة الخلاقة للتصرف على اساس انه المبلغ الاخير الذي بين يديك !

اعرف تماما كم هو صعب عليك ان تؤمن بأن مبالغ اخرى ستأتيك — وان التدفق سيستمر اذا انت انفقت هذا المبلغ الذي يبدو لك انه كل ما لديك ، لأن ما تعرفه هو انك تحتاج اليه حاجة ماسة . وأعرف ايضا انك لا تستطيع حمل نفسك على فعل ذلك في حين ان شيئا في داخلك يقول : « ها هو آخر مبلغ معي يذهب . ماذا سأفعل الآن ؟ لقد أصبحت خالي الوفاض ! »

ان اكراه نفسك على الاسترخاء لن يأتيك بالحالة التي ترغب فيها . فعندما تكون مضطرا الى تكلف شيء ، فان ذلك ، كما سبق ان ذكرت ، دليل على انك لست واثقا كفاية من ان هذه الطاقة الخلاقة بداخلك يمكنها ان تنجز ، بتوجيه منك ، ما تريد وتشتهي ، وفي مناسبات ، ما تحتاج اليه كثيراً .

لكل انسان مشاكله اليومية في الحياة . بعضهم يواجهون مشاكلهم بعزم ، والآخرون يقومون بالكفاح . وكثيرون مستعدون لبذل أي شيء للتغلب على حالة ما فيما لو عرفوا كيف يحاربونها . ولكنهم يشعرون ، ربما كما شعرت أنت نفسك ، بأنهم مجرّدون من السلاح — كما لو كانت الحالة اقوى مما تستطيع احتماله — وكما لو انك لن تستطيع استعادة ما فقدت ، أو الامل بتحقيق ما حلمت يوما بتحقيقه .

عندما يكون هذا شعورك ينبغي لك أن تتشجع من مجرد ملاحظة الطريقة الرائعة التي يعمل بها باستمرار قانون العقل الباطن في حيوات الآخرين . ولعلّ افضل مكان للحصول على مثل هذا الدليل هو قراءة الصحف اليومية .

لعلك قرأت ذلك الخبر الذي ورد من مدينة ليفربول ، في نوفا سكوتيا ، وبطله توماس هوويل ، رجل المال الامريكي من شيكاغو ، اذ حطم الرقم القياسي في اصطياد سمك التن بالقصبة والصنارة . فقد بلغ وزن سمكة الاسقمرية الجبارة التي سحبها من مياه البحر ٣٧ر٤٤٥ كيلوغراما ، وكان الرقم القياسي العالمي حتى ذلك الحين ٣٨٤ر٥٠٣ كيلوغراما الذي سجله الرياضي الانكليزي ل. متشل هنري .

وقبل اصطياده هذه السمكة ذات الحجم القياسي ، كان هوويل قد اصطاد مرة سمكة مماثلة زنتها ٢٤٨ر٧٧٦ كيلوغراما بعد أن جرّت زورقه البخاري مسافة ٣ر٢٠٠ كيلومترات في صراع دام اثنتين وستين ساعة كاملة متواصلة . وظن وقتئذ أنه اصطاد اكبر سمكة تم سحبها من المياه الامريكية الشمالية ، غير انه لما نقل مخبرو الصحف نبأ السمكة الكبيرة التي اصطادها ذلك الرياضي الانكليزي ، صرّح هوويل بأنه شعر « بصغره » . ولكنه لم يكن هيّابا ، فقال بينه وبين نفسه : « حسنا ، أن افضل ما يمكن عمله هو البقاء في ليفربول حتى أحطّم الرقم القياسي ! »

وفي الاسبوع التالي اصطاد هوويل سمكة كبيرة جدا أعتقد الاصدقاء الذين كانوا برفقته انها ستحطم الرقم القياسي . وراقبوا العمال وهم يجرّونها الى الميزان . فلما وضعت فوق الميزان لم تسجل من الوزن سوى ٣٧٥ر٩٩٠ كيلوغراما ، وكان ذلك اقلّ من وزن سمكة الرياضي الانكليزي متشل هنري بـ ٩ر٥١٣ كيلوغرامات .

وتولته خيبة امل ، بالطبع ، ولكنه صرّح بعزم اكبر أمام الفريق الذي يرافقه بقوله : « لا باس ! تعالوا ، ودعونا نصطاد سمكة اخرى ! »

لقد كشفت مثل هذه العبارة تمتّع توماس هوويل بحالة ذهنية رائعة ، وقوة طبيعية على حصر الفكر — مقدرة على تصوّر ما يرغب في الحصول عليه على الرغم من الفشل .

وتمضي القصة فتروي ان هوويل حوّل اتجاه زورقه البخاري مجددا

شطر « نقطة ميرسي » ، حيث رمى بصنارته في المياه . ولم تنقض فترة حتى التهمت الطعم اضخم سمكة وعلقت بالصنارة . وقد ابقى شدّ القصبة فمها مفتوحا ، الامر الذي جعل السمكة الجبارة تغـرق في غضون ثلاث ساعات ونصف الساعة . فلما سحبت الى اليابسة ، لم يكتم هوويل اعترافه بان ذلك كان اعظم ما عرفه من اثارة في حياته ، ما دام يستطيع الافتخار بانه سجل رقما قياسيا في النهاية !

هذه القصة الواقعية توضح بصورة مدهشة كيف يمكن استخدام هذه الطاقة الخلاقة الداخلية بشكل حاسم ، لمصلحتنا في كل تجارب الحياة . ذلك بأن توماس هوويل ، الذي تخيّل نفسه بكل حيوية وثقة انه يصطاد اضخم سمكة من سمك التن تم صيدها حتى الآن ، قد منح عقله الباطن مخططا او برنامج عمل ذهنيا يسترشد به ويتبعه . فقد وجّه عقله الباطن لحمله الى المكان الذي يمكن ان يصطاد فيه اكبر سمكة ، وحقق هوويل في النهاية طموحه كنتيجة لتصوّره الممتاز !

عندما تعلم ان الكثيرين من الرياضيين حاولوا طوال سنوات اصطياد سمكة أضخم ليتباهوا بانهم يسجلون رقما قياسيا في هذا المجال ، فان ما قام به هوويل يصبح انجازا اكثر روعة لكونه دليلا على ان بوسعنا اصدار الأمر الى هذه الطاقة الخلاقة الداخلية لتقوم بما امرناها به .

ان هوويل لم ينظر الى فشله المتكرر نظرة جدية مفرطة . فقد انهمك في الحصول على الشيء الذي طالما اشتهته نفسه . فعمل في سبيل تحقيق ذلك بكل جدّية وحماسة وثقة لا مجال لانكارها . ولم يكن يساوره اي قلق او خوف من انه لن يتمكن من اصطياد اضخم سمكة . وهذه كلماته بعد ان مني بالفشل مرتين : « علينا ان نمضي من فورنا لاصطياد سمكة اخرى ! »

اذا كان بمقدورك الاحتفاظ بمثل هذا التفاؤل وانت تواجه خيبـة الامل والفشل ، فانك لن تلبث طويلا في حالتك الحاضرة . واذا كان بوسعك الرؤية من خلال مشاكلك ومصاعبك وخيبات املك — رؤية نفسك تتغلب عليها وتقهرها — رؤية نفسك مسترخيا ، وعارفا ان الامور الحسنة يجب

ان تأتيك استجابة لتصوّرك الحي والواثق لها ، فان حياتك كلها لن تلبث ان تتبدّل ، وستعرف بالتالي سعادة وصحة جديدتين !

وكما يقول توماس هوويل ، ربما : « هنالك الكثير من السمك الكبير في المحيط يمكن اصطياده ! »

والى ذلك يمكنني أن اضيف : « قرّر اي نوع من السمك الضخم تريد ، واسع وراءه بالحماسة والتصوّر نفسيهما اللذين اظهرهما هوويل ، فلن تلبث ان تجد هذه السمكة لدى طرف قصبتك — فتحقق بذلك الشيء الذي ترغب فيه اكثر من سواه في هذه الحياة ! » ■

كيف تحدد موهبتك في الحياة

كم مرة سمعت صديقة او نسيبة تبدي هذه الملاحظة : « اني مستعدة لتقديم مليون ليرة لأصبح بمثل موهبة فلانة . ان الجميع يحبونها . لها اعظم شخصية ، وتبدو دائما انها تعرف ما ينبغي القيام به ، أو قوله في الوقت المناسب ! »

او لم تلاحظ لدى سماعك اناسا يبدون مثل هذه الملاحظات ، مقدّمين مليون ليرة للحصول على شيء لا يمكن لأي مبلغ شراؤه ، كيف ان معظمهم غير مستعدين لتقديم الشيء الوحيد الضروري ليصبحوا مثل فلانة ؟

ان الشيء الوحيد المطلوب لتحقيق أمر مهم في الحياة هو التركيز — القدرة على التصوّر والرغبة فيه ، ورسم صورة ذهنية لما هو مرغوب فيه ، ومن ثم تدعيم هذه الصورة ببذل كل جهد في سبيل بلوغها .

ان كل امراة موهوبة ، وجذّابة ، ومحبوبة ، لم تكتسب هذه المزايا بمحض المصادفة . ولا هي استطاعت شراءها بأي مبلغ من المال ، مهما كانت قيمته . فلعل وراء شخصيتها المحببة ، قصة امراة ضحّت بالكثير من المتع العادية لتنمية بعض المواهب الطبيعية التي تتمتع بها . ومجرد كون الجميع يحبونها يدل على انها انمت تعاطفا ومشاركة وجدانية مع الآخرين ، وتفهما واهتماما صحيحا بالنسبة اليهم .

وهي تقــول الشيء المناسب في الوقت المناسب لانها تسيطر على نفسها . وتقوم بالعمل المناسب في الوقت المناسب لانها لا تفكر في نفسها اولا . . . انما دائما تفكر في الآخرين ، متكهنة بما يرغبون في أن تعمل من اجلهم . ان كل هذه العوامل التي تسهم في شهرة فلانة ، لهي في متناول كل امرأة — وكل رجل . أن تحقيق الموهبة والشهرة يتوقف فقط على الثمن الذي نحن مستعدون لدفعه من الجهد والتصوّر المتواصلين .

لم يصل اي كائن بشري قط الى اي مكان بمجرد اشتهاء شيء يملكه الآخرون . وقلما يتمتع شخصان بالمواهب المتشابهة نفسها ، وبدلا من أن نقلّد مهارة الآخرين ، ينبغي لنا الكفاح من اجل اكتشاف الموهبة الخاصة وتنميتها والتي يمكن أن تؤدي الى النجاح الخاص بنا .

في الوقت الحاضر قد يدخل في روعك ان الحياة ضنّت عليك ولم تمنحك ما ندعوه الموهبة . ولعلّ الواحد منا لم ينعم بما يعتبره تعلما جيدا . ولعلّ قسوة الظروف الظاهرية حالت بينه وبين التجارب التي يشعر انه كان ينبغي ان تتوفر له لكي يطور القدرة التي يرغب فيها وينمّيها . ولعله لم يكتشف بعد اي موهبة خاصة ، او ميلا خاصا ، يشعر انهما يمكن ان يقدّما اليه الكثير بطريقة شخصية ، او اجتماعية ، أو تجارية . ولكن اذا لم يكن لدى الواحد منا الموهبة ، فدعوني اؤكد له ان هذه الموهبة موجودة . انها فيه ، والمشكلة تكمن في اكتشافها ، وابرازها .

لم يولد بعد الشخص الذي لا يتمتع بنوع من الموهبة — نوع من القدرة الكامنة للقيام ولو بشيء واحد ، باتقان ، حتى ولو كان ذلك الشيء حفر خندق ليس الا . وقليلون جدا ، مهما تكن ميادين نشاطهم ، هم الذين عرفوا كيف يستغلّون استغلالا كاملا المواهب التي ولدوا متمتعين بها . والسبب في ذلك هو أن قليلين عرفوا كيف يحلّلون أنفسهم ، وكيف يرون أنفسهم كما يراهم حقا الآخرون ، وكيف يرون في أنفسهم الامكانيات التي لا يمكن لسواهم رؤيتها !

اذا كان بوسع الواحد منا رؤية امكانيات في نفسه ، بغض النظر عن آراء الآخرين ، فان لا شيء يمكن ان يقعده عن بلوغ هدفه في النهاية . ففي كل يوم ، في كل جزء من اجزاء العالم ، هناك شخص يحقق النجاح ، لم يعتقد أحد ان لديه فرصة للنجاح ، سوى ان هؤلاء الاشخاص آمنوا بانفسهم ايمانا مطلقا . وليس ثمة شيء يمكنه أن يزعزع ذلك الايمان — مهما يكن مبلغ الصعوبات ، والعقبات ، والهزائم التي تأتيه من اولئك الذين كان يمكن ان يساعدوه . ذلك بأن الطاقة الخلاقة في داخل هؤلاء الاشخاص حملتهم الى النجاح الذي راوا انفسهم يبلغونه .

انت لا تحتاج الى المال لتبدأ سيرك على الطريق المؤدي الى النجاح . بل ما تحتاج اليه حالة ذهنية مبدّلة ، والمال سيأتيك بعد ذلك . انت تحتاج الى معرفتك نفسك — لكي تستطيع استكشاف براعاتك المخبوءة ، غير المتطورة — مواهب ما ان تنطلق من عقالها وتنمّى ، حتى تفعل من اجلك ما فعلت مواهب الآخرين لهم ومن اجلهم .

بامكانك ان تستخدم المبدأ المعتمد لبلوغ العقل الباطن ، والسيطرة عليه ، وهو يقضي بالتركيز وحصر الفكر ، وصنع صورة ذهنية صحيحة عما ترغب في بلوغه في الحياة . انظر الى هذا بعين فكرك . تخيّل الاشياء التي تود ان تأتيك ، أو ان تحدث لك ، تصورها بحيوية بحيث ترى نفسك انك تقوم بها ، أو انك تجسّدها .

وبقدر ما تزيد قدرتك على تصوّر ما تريد بوضوح ، فانه سيقترب منك شيئا فشيئا . وأخيرا ستجد ما كنت ترغب فيه تحت امرتك ، وفي متناول يدك .

ان ذلك يتيح لك بلوغ الجزء الأوغل او الاعمق من افكارك ومشاعرك . ويتيح لك أن تدرس ما تودّ حقا القيام به — ما تشعر حقا بأنك تستطيع القيام به .

ومن الضروري لدى تحليلك نفسك ان تنسحب حيث يمكنك ان تشعر بالتحرر من آراء الآخرين واوامرهم . اجعل جسدك يسترخي ، واعمل على جعل عقلك الواعي سلبيا . ثم حوّل افكارك الى الداخل وسل نفسك بكل نزاهة ماذا تعتقد انك اهل له — في أي اتجــاه تكمن مواهبك أو ميــولك .

لا تسمح لعقلك الواعي أن يتدخل في تأملاتك . ذلك بانك اذا فعلت ذلك فانه يجرّ الى خونك وقلقك افكارا وعقد نقص يمكن أن تكون فيك . فتحاول كل هذه الاشياء ان تقول لك انه ليس في قدرتك ما تريد داخليا القيام به ، اذا ما حاولت ذلك .

ولكنك الآن تصغي الى ذاتك الداخلية تتحــدّث ، وتصغي بأذنك الداخلية الى ما لدى عقلك الباطن او اللاواعي من اقوال . وهذا هو الجزء منك الذي يحتوي على كل شيء تودّ ان تكونه ، وهو المجموع الاجمالي لكل ما كنته حتى هذه اللحظة . ولدى هذه النفس الداخلية الجواب الصحيح لكل مشكلة . والسبيل الى الحصول على هذا الجواب هو أن تضع جانبا كل الافكار التخمينية ، والتشكيكية ، والحذرة ، وتجعــل نفسك هادئا جسديا وذهنيا ، وتدع عقلك الباطن ينقل الحل الى عقلك الواعي على شكل فكرة ، أو حسّ باطني ، او شعور قوي في اتجاه ما .

وعندما تتأكد من انك تلقيت الانطباع الصحيح فيما يتعلق بذاتك ، لا تدع عقلك يتدخّل ليقنعك بأن تتصرّف على هذه الصورة أو تلك ، لأنه عندما يتعلق الامر بأشياء لم تحققها بعد ، فان عقلك الواعي ميّال الى تحذيرك : « يستحسن عدم الاهتمام بذلك . انه لعمل طويل ، صعب ، أن تكون موهوبا ومشهورا كفلانة او فلان . وحتى لو بذلت الجهد في هذا السبيل ، فكر في الأمور التي يمكن أن تحدث للحؤول بينك وبين الوصول الى غايتك ! »

واذا انت أصغيت الى مثل هذا النوع من « الحديث » الذي يأتيك من عقلك الواعي المليء تماما بالشعور بالاخفاق في الماضي ، فانه سيُحكم

عليك بالاخفاق قبل أن تبــدأ .

لطالما سمعت بعض اصدقائك يردد : « لقد ناقشت نفسي في ما اود القيام به حقا . في ذلك الوقت لم اكن اؤمن كفاية بنفسي . ولم اكن أود المغامرة . ولكنني لو صممت اذ ذاك ، وعملت بوحي ميــولي بدلا من الاصغاء الى نصائح الاخرين لكنت وصلت الى حيث وصل فلان اليوم . ولكن الآن ، بالطبع ، فات الاوان ! »

الواقع انه لا يفوت أوان تبديل مركزك في الحياة ، ماديا ، سواء اكنت متقدما في السن ام شابا . فبعض الانجازات ، كما هو طبيعي ، يتطلب نوعا من طول الوقت لتحقيقه ، وبعض الجهد الجسدي او الذهني . وفي حين تكون قد فوّت على نفسك الكثير من الفرص الممتازة ، فبوسعك ، مع ذلك ، تكييف نفسك مع الظروف التي يمكن أن تحيط بك ، فتفوز من الحياة باكثر مما ظننته ممكنا .

وما أن تقرر مرة اين تكمن موهبتك او ميلك ، حتــى ينبغي لك أن تتخيل نفسك ناجحا في هذا الميدان . انظر الى نفسك كانك تقوم بالعمل الذي ترغب فيه . ولا بأس اذا كانت موهبتك بعد غير نامية . فان عقلك الباطن سيهتم ، حالما يتسلم الصورة الذهنية الصحيحة للنجاح ، بتوفير الخطوات الصحيحة التي يمكن بواسطتها تنمية هذه الموهبة الى حد احداث هــذا النجاح .

ان للفكر قوة ، وينبغي أن يكون لكل منا الثقة بنفسه على مجابهة تجارب الحياة ومحنها ، والمعرفة للافادة الى اقصى حد من اقل شيء ، وتحويل ما يعتبره الآخرون عائقا الى مصدر قوة .

وكما سبق أن ذكرت قبلا — ليس عليك ان تمنح احدا مبلغا ضخما من المال لكي تكون ما تبغي ان تكون ، بل عليك ان تمنح نفسك الكثير الكثير من الاهتمام بنفسك . فالسيطرة على ذاتك الداخلية والطاقة الخــلاقة

التي تتمتع بها هيا — كما لن تلبث أن تكتشف ، اذا لم تكن قد اكتشفت ذلك بعد — الاثارة والمتعة في الحياة ، ولن تندم على الوقت الذي تضيته مع نفســك اذ تتبين الفوائد الجسدية والذهنيــة المتزايدة التي يمكنك استخـلاصها .

السلوك يأتي مع التفكير الصحيح وردة الفعـل الصحيحة للأمور التي تحدث لك . والموهبة تأتي عبر التطبيق الذكي لبراعاتك الداخلية في الميدان المؤهب له . والشهرة تأتي عبر عطائك السخي من مواهبك ومن ذاتك الى الذين استحقوا ان يكونوا أصدقاءك . والنجاح يأتي بنسبة ما بذلت من جهد لتستحق الاشياء التي تخيلتها لنفسك .

اذن ، ابدأ منذ الآن بتحليل قدراتك وامكانياتك ، محدّداً ما اذا كنت تنال من الحياة كل ما تستطيع نيله ، مقيّماً نفسك لتكتشف ما اذا كنت تقوم بالعمل المؤهب له اكثر من غيره ، مدققاً في بعض الصفات أو العادات التي يمكن أن تكون مسيئة الى الآخرين دون علمك . انظر الى نفسك وقد نزعت منها طبقة السكّر التي تغطيها . لا تدع كبرياءك تخفي عيوبك . لا تحاول أن تدافع عن ضعفك امام ذاتك الداخلية . صمّم على تفضيل ايذاء نفسك بنفسك بدلا من ان تدع الآخرين يؤذونك . بكلمة اخرى ، يستحسن أن تعترف بأنك اقترفت خطأ مدمرا بدلا من ان يُشار الى هذا الخطأ في العلن .

ان حياتك لهي ملكك لتصنع منها ما تريد وتشتهي . ولكن تجرأ على ان تكون انت نفسك في كل وقت . ولا تدع اي شخص أو أي قوة يحولان دون قيامك بما تود القيام به اكثـر من سواه — لأن في ذلك تكمن اكبـر امكانيات النجـاح ! ■

الثقة بالنفس

ما مبلغ ثقتك بنفسك ؟ الى اي حد انت واثق من قدرتك على تحقيق ما تود تحقيقه ؟ بالطبع ، يمكنك ان تدعي امام اصدقائك وانسبائك انك قادر تماما على تحمل مسؤولياتك ، وفي الوقت نفسه ، تكون في صراع داخلي لحمل نفسك على الايمان بما انت عليه حقا .

كم من امرىء ردّد امامنا هذا القول : « الواقع انني اود ان اكون الشخص الذي يعتقد الآخرون انني هو ! » ولكن عندما نسأل مثل هذا الشخص : « حسنا ، لماذا لست هذا الشخص ؟ » يجيب : « لا ادري . يبدو ان كل امرىء يعتقد انني واثق من نفسي في حين انني لســـت حقا كذلك . لذا فانا اتألم يوميا ، متسائلا عما اذا كنت سأكون على مستوى ما أدعي للقيام به . ولكم يسرّني ان لا يلحظ سواي ذلك ! »

الآن ، ستقر ، بأن ذلك وضع ممتاز ! واذا كنت تشكو من الافتقار الى الثقة بنفسك ، فانك ، ربما ، تتعاطف مع المشاعر التي سبق ايرادها ، ولا شك في أن مثل هذه الكلمات بالذات تكون قد صدرت عنك ايضا . ولكن لنسلّم بأن مرت بك اوقات ، وتمر الآن ، لم تكن فيها واثقا تماما من نفسك . فلنحاول معرفة السبب في ذلك .

يمكن ان يعود سبب انعدام الثقة بالنفس الى شيء حـــدث في

طفولتك . اعرف رجلا كاد يقضي غرقا وهو بعد فتى . فعاشت والدته بعد ذلك في دوامة من الخوف من أن يصاب بشيء أدهى ، فحالت بينه وبين الاقتراب من الماء . وفي حين كان رفاقه الذين هـم في مثل سنه يتعلمون السباحة ، كان هو يشعر ليس فقط بعجزه عن السباحة ، بل بالخوف من الماء الذي ضخّمه موقف امه ، وتولد لديه شعور بالنقص من جراء ذلك . لم يكن واثقا من نفسه ، وكان يتصـوّر ان الآخرين ينتصرون عليه ، وان الآخرين اكثر قدرة منه ، وانه شخصيا لا يسعه أن يفعل أي شيء في هذا الصدد .

والآن دعونا نتابع هذا الولد الى مرحلة الرجولة . لقد ازعجه هذا الاختبار الذي كاد يؤدي به الى الغرق الى درجة انه لم يستطع التغلب على نتيجته أو تأثيره ، مما أنمى عنده الموقف نفسه تجاه كل شيء آخر في الحياة . كان يخشى المغامرة خوفا من أن يضره الشيء الذي سيغامر من اجله — وخوفا من ان تتجاوز الحالة امكاناته . ذلك بأن العقل يتذكر امورا بشكل صور ذهنية . ويمكن للمرء ان يعتقد انه لما كان هذا الرجل يخشى الماء ، فان هذا الخوف لم يعد له بعد اي تأثير على حياته . ولكنه مخطيء في هذا الاعتقاد .

ان أي شيء لم نتغلب عليه ، ونخشاه ، يصبح عاملا مؤثرا يلقي ظلالا على حياتنا ، دون وعي منا . وهو يجرّدنا من الثقة الحقيقية في انفسنا . ونشعر ، غريزيا ، اننا غير اكفاء بالنسبة الى حالة ما ، دون ان نستطيع ايضاح السبب الحقيقي لذلك . ولكن عندما نعلم تماما كيف يعمل عقلنـا ، يمكننا أن نعود بذاكرتنا الى الوراء ، ونستعيـد بعض الاختبارات التي كانت الأسباب الاساسية لردّ فعلنا الحالي .

اذا كنت تشكو اليوم من انعدام الثقة في نفسك ، فان ردّ فعلك لحادثة ما في ماضيك كان خاطئا . وما لم تكتشف اصل ضعفك ، ستبقى عاجزا عن مواجهة بعض الحالات كما ينبغي .

سل نفسك ماذا حدث في حياتك ليجعلك تشعر بالخوف من مواجهة

حالة أو موقف . هل انك عجزت عن التغلب على خوف بسيط في طفولتك ترك تأثيرا قويا ودائما عليك ؟ وهل ان هذا الخوف البسيط ضخّم نفسه ليصبح خوفا كبيرا مع مرور الزمن ؟ ان هذا هو ، في تسع حالات من عشر ، السبب الكامن وراء انعدام ثقتك بنفسك حاليا ، وما ان تحدّد السبب حتى يبدو لك في غاية السخف ـــ ان تسمح لردّ فعل طفولي ان يسلبك ثقتك بنفسك ـــ بحيث انك تقرّر التغلب على هذا الشعور في الحال .

يمكن الا تستطيع التخلص من سيطرة الشعور بالنقص عليك على الفور . ولكن كل خطوة تخطوها في الاتجاه الصحيـح ستضعف هذه السيطرة وتساعد على صنع صورة ذهنية جديدة في عين عقلك . ففي الوقت الحاضر يمكن ان يكون عقلك محتـويا على سلسلة من الصور الذهنية التي عجزت فيها عن مواجهة حالة معينة . وفي كل مرة حدثت فيها حالة مماثلة تصرّفت التصرف نفسه ، وكان رد فعلك هو اياه . ولم يكن هناك اي شيء آخر تفعله ما دام عقلك الداخلي يشتغل وفقا للصور الذهنية التي منحته اياها .

انت لا تستطيع التهرب من نتائج اعمالك الماضية بمحاولتك الفرار منها او تفادي هذا الموضوع . اذ من المستحيل التهرّب من نفسك . وبقدر ما تسارع الى مواجهة ذلك الموضوع ، تتحرر عاجـلا من الذل والشقاء اللذين يسببهما لك انعدام ثقتك بنفسك . والواقع ان لا احد منا يعرف ما يمكننا تحقيقه ومعاناته حتى نضع انفسنا امام الامتحان .

اذا كان بوسعك اكتشاف السبب الاساسي الكامن وراء انعدام ثقتك ، ابدا بالعمل على ازالته . ان ذلك الرجل الذي افسد حياته خوفه من الماء ، كان ينبغي له الاهتمام بتلقي دروس في السباحة على يد معلم سباحة ماهر ، بعد أن يطلعه على ما شعر به وقت اشرافه على الغرق ، وماذا حدث بالضبط . ومن ثم ، بعد أن يألف الماء ، وهو تحت اشراف معلم السباحة الدقيق ، يصبح بامكانه ان يتغلب تدريجيا على خوفه . فالانتصار على الشيء الذي يخاف منه ، ومعرفته انه يستطيع الآن السباحة كاصدقاء

الطفولة السابقين ، سيمنح هذا الرجل شعـــورا سريعا بالمساواة . فيتخلص من هذا الشعـــور بالنقص اللاواعي او الباطني ، كما لو ان اصدقاءه ومعارفه يتفوقون عليه . وهذا الموقف الذهني الجديد سيمنحه ثقة اعظم في حياته العملية ، كما في حياته الخاصة .

ان الثقة بالنفس لهي من اكثر المشاعر حيوية وعونا التي يمكن للمرء التمتع بها . فهي تعمل كما الخميرة التي تمزج بالعجين ، فتجعله ينتفخ ويتخذ شكلا . وما أن تخترق الثقـــة بالنفس كيانك ، حتى تمنح الحياة والحيوية لخطط نجاحك . انها تنمّي مغنطيسية في داخلك تساعد على اجتذاب الاشياء المرغوبة اليك . واولئك الــذين يشعُون بثقة بالنفس بقدرتهم يوحون بالثقة الى الآخرين . وما القادة العظام الا رجال ونساء اثروا في اتباعهم لا من حيث أنهم يعرفون الى اين هم سائرون ، ولكن كيف يتغلّبون على العراقيل التي يمتليء بها السبيل المؤدي الى حيث يقصدون !

ان كل الانجازات العظيمة تبدا أول ما تبدأ في تفكير الانسان . ويبقى الانسان عاجزا عن القيام باي شيء طالما هو يفكر في انـــه ليس بامكانه القيام به . ولكن معظم الناس تقلقهم مشاغلهم اليومية . لعلك تشعر ، في الوقت الحاضر ـــ بأنه لو كان في مقدورك تنمية الثقة لمواجهة مشاكلك اليومية ، والنظر الى المستقبل مع التأكد بأن الغد سيكون افضـــل من اليوم ... لو ان هذا القدر من الثقة يمكن بلوغه ، فستكون سعيدا .

اذا كان ذلك هو الواقع ، فابدا منذ اللحظـــة بأن تعيش حياتك مجددا ، وتضع أصبعك على الاشياء التي حدثت ، ودمّرت ، دون علم منك ، الكثير من ثقتك بنفسك . ثم أرسم نفسك ذهنيا كما لو كنت تتحرر من ردات الفعل الخاطئة هذه ، واتخذ موقفا جديدا من هـــذه المشاعر السخيفة التي كانت تشدك الى الخلف دون وعي منك . وبالمثابرة سيصبح بامكانك باسرع مما تتصوّر النظر الى الناس وجها لوجه بعد أن كنت في الســابق تنظر اليهم بوجل ، وتقول لهم : « أجل ، اعلم انني لم اقم في السابق بمثل هذا النوع من العمل ، ولكنني واثق من انني استطيع القيام

به على خير ما يرام . يمكنكم الاعتماد علي ! »

لقد سبق أن ذكرت كيف يمكنك أن تفيد من هذه الطاقة الخلاقة في داخلك . فما ان تنزع الصور الذهنية الخاطئة من وعيك وتمنح هذه الطاقة الخلاقة الصور الذهنية الصحيحة لتعمل بها ، حتى تعــود اليك ثقتك بنفسك ، وتتبدل الظروف المحيطة بك الى الافضل والاحسن .

لا تتكل على اي امرىء آخر . اتكل على الطاقة الخلاقة في داخلك ، فهي لن تخذلك مطلقا ، ولن تقصّر في الاستجابة اذا ما انت لجأت اليها بالطريقة الصحيحة .

آمن بنفسك . فانت تمتلك في داخلك المفتاح لكل الاشياء الحسنة في الحيــاة ! ■

قيمة الصبر

الى اي درجة انت صبور ؟ ايمكنك ان تنتظر حدوث الأشـياء في وقتها المناسب ، أم أنت مندفع جدا ، ومتلهف على حدوثها ، فتعمل على تسريعها ، وتوجيه الظروف حسب مشيئتك ، فتكون النتيجة أنك تفقد الأشياء نفسها التي تسعى وراءها ؟

اعرف اصدقاء كثيرين امثالك . وهم ، دون وعي منهم ، اسوأ الاعداء لأنفسهم . انهم يتوقون كثيرا لجعل حالة ما تحدث بحيث انهم يفسدونها بالنسبة اليهم والى الآخرين .

عندما تزرع بذرة في التربة ، عليك ان تنتظر الشمس والمطر ، والعناصر المغذية في التربة نفسها لكي تفعل فعلها . فالبذرة لا تنبت كما السحر في دقائق معدودة . انها تتطلّب اياما وأسابيع ، وغالبا شهوراً لتنمو وتتفتح الامكانيات الرائعة الكامنة بداخلها . وكل محاولة من قبلك لتسريعها ، ولزيادة كمية الرطوبة الضرورية لها ، وتسميد التربة اكثر من اللازم ، بدلا من تعجيل نمو البذرة ، تعمل على تأخيره ، فضلا عن امكانية تقزيمها ، واعاقة نموها الطبيعي ، أو التسبب في افساد جودتها .

ان لكل شيء في الحياة نوعا من الايقاع او التردد الطبيعي . فأنت لا تستطيع تبديل ايقاع لحن الفوكس – تروت الى ايقاع الفالس ، وتتوقع

أن تبقى الرقصة من إيقاع الفوكس — تروت . ولا يسعك غلي الماء فوق درجة معينة دون ان يتحول الى بخار . ولا يمكنك ان تزوّد محرك سيارتك بمزيد من الوقود دون ان تسبب الاختناق في المكربن — وهو الاداة لمزج الهواء بالبترول بغية احداث مزيج متفجر . وأخيرا ، وليس آخرا ، لا تستطيع أن تقود سيارتك باستمرار ، بسرعة قصوى ، دون ان تشكو في النهاية من انهيار عصبي ، أو اضطراب جسدي .

ضع هذه الحقيقة في رأسك : الكون ليس على عجل ! ان لديه كل ما في العالم من وقت . وان عمليات الخلق التي يقوم بها مستمرة منذ الأزل والى الابد . ونحن الذين ولدنا ولنا في داخلنا هذه الطاقة الخلاقة ، قد تصرّفنا كما لو كنا ، اما نشك في وجودها ، أو غير متنبهين لها .

وساعة تعلم ، دون أي ظل من ظلال الشك ، انك في الواقع مرتبط بالكون — وان الطاقة الخلاقة بداخلك هي الطاقة الخلاقة نفسها التي تعمّ كل زمان ومكان — عندها يحلّ عليك سلام جديد اذ تعرف انك تستطيع الاتكال على هذه الطاقة ، وانها ستدعمك ، وتبقي فكرك وروحك شابين حيّين أبدا . يمكن ان يشيخ جسدك لانه يتعلق بهذا العالم المادي الذي تعيش فيه الآن . ولكن حتى كيانك المادي سيتأثر كثيرا بموقفك الذهني الجديد بحيث انه يشيخ بطريقة حلوة ، كما تنضج الثمرة على الشجرة .

انت الآن تقاوم أشياء كثيرة في الحياة ، في الوقت الحاضر ، لأنك لا تعرف نفسك حقا ، ولأنك لم تتعلّم الاعتماد على هذه الطاقة الخلاّقة بما فيه الكفاية . لقد تصوّرت أنه من الضروري الكفاح من اجل حقوقك ، والحصول على ما ترغب فيه بالقوة اذا اقتضى الامر . غير ان هذا ليس سوى السبيل المادي للحصول على الاشياء . هناك سبيل افضل ، واروع ، واكثر أمانا .

هناك قانون ذهني يعمل اوتوماتيكيا ولا شخصيا ، وموضوعيا . ولا تفضيل لديه ولا محاباة . انه يستجيب لاولئك الذين يعرفون كيف

يشغلونه لمصلحتهم الخاصة . وهذا القانون الذهني يهتمّ بأن يأتيك كل شيء حصّلته واستحققته حقا .

انا اعرف أن هذه العبارة ربما جعلتك تستعرض حياتك وتقول بينك وبين نفسك : « اهذا هو الواقع ؟ لقد حصّلت اكثر كثيرا مما حصلت من الحياة حتى الآن . وانا لم اتلقّ قط ما استحق حقا . وانظر الى فلان وفلان . انظر الى المال الذي يلعبان به . . هل بذلا الجهود للحصول عليه ؟ لا . ليس هناك انصاف في هذه الحياة ! لا تحاول أن تقنعني بالعكس ! »

ولكن مهلا . الجم هذا الجانب المتهور من طبيعتك . استرخ ، ودعنا ننظر الى الحياة والى علاقتك بها من وجهة نظر غير منحازة . دعنا حقا نحلل حالتك .

قبل اي شيء ، ان مقارنة المـرء نفسه وحالته وظروفه بحـالة الآخرين وظروفهم لهو خطأ فادح دائما . كيف يمكن لانسان من الخارج ان يعرف معرفة صحيحة مشاعرك الخاصة والجهد الذي بذلته لبلوغ ما بلغته في الحياة ؟ لعلّ مثل هذا الانسان لا يسعه رؤية اي شيء ، ظاهريا ، ليدلّ على انك تستحق ما اصابك ، وربما قال : « انظر الى فلان ــ كيف تتساقط في حضنه الاشياء ! هل لاحظت مثل هذه الوفرة قط ؟ ومع ذلك فانا مضطر للعمل لكسب عيشي ! »

انت بالطبع ستمتعض لمثل هذا التعليق لأن كل امرىء يحب أن يشعر انه يستحق ما معه . لا ترتكب اي خطأ ــ اننا جميعا ندفع الثمن ، جسديا وذهنيا ، لكل شيء يأتينا في الحياة . والسعادة الدائمة هي السعادة التي تجتذبها الحالة الذهنية الصحيحة .

اتتبادل مكانك مع صاحب ملايين اذا عرفت انـه مريض بسبب الافراط في الاكل ، أو الشرب ، أو التوتر العصبي ؟ اتتبادل مكانك مع زوج ثري يتمتع بكل شيء في الحياة باستثناء التفاهم والحب بينه وبين شريكة

حياته ؟ هل انت مستعد للتضحية بحب الاسرة ، والبيت ، وكل شيء تعزّه ، من اجـل المال ؟

كن صبورا ! ان الاشياء الحقيقية في الحياة لا يمكن ان تحرم منها ! ولكن تخلص من عادة حسد الآخرين ، والتسـاؤل لماذا ، ظاهريا ، يمتلكون كل ما يمتلكون في حين أنك لا تمتلك سوى القليل . اعرف أناسا اثرياء مستعدين لبذل الكثير من ثرواتهم لتتاح لهم الحياة البسيطة ، ولكن مقامهم في المجتمع يمنعهم من ذلـك . منهم من لا يستطيعون الهرب من الاضواء . فهل تعتبر ذلك سعادة ؟

كن صبورا ! دع الاثرياء مع ثرواتهم . لا تخدع بمظاهر السعادة الخارجية . فالاثرياء الذين هم سعداء حقيقة استحقوا سعادتهم بتنمية سلوك السيطرة على الثروة المادية بدلا من السماح لها بالسيطرة عليهم . ولكن هل انت سيد الظروف الحاضرة والحالات المحيطة بك ! اذا لم تكن كذلك ، فان كل أحلامك ورغباتك بالنسبة الى الحصول على كل ما تعتقد ان الآخرين يملكون الآن ، ستذهب هباء !

كن صبورا ! ان كل التطورات الحسنة وذات القيمة تتطلب وقتا . هناك قول مأثور نعرفه جميعا وهو : « روما لم تبن في يوم واحد . » وهناك قول آخر عربي هو : « الصبر مفتاح الفرج . »

كن صبورا ! ان المرأة التي تنتظر مولودا تحمل طفلها وتترقب وضعه طوال تسعة اشهر كاملة . الرجل يبتكر فكرة لعمل جديد ، فيعمل فيه ليل نهار ، وتمتد الليالي والنهارات الى سنوات قبل ان ينتج عن ذلك اخيرا مؤسسة كبيرة تستخدم آلاف الرجال والنساء ! ذلك بأن كل شيء يحدث في أوانـه .

كن صبورا ! ان كل بلاد عظيمة كان لها بدايات متواضعة . ولكن مؤسسيها الاصليين كانت لديهم الرؤية البعيدة ، فرأوا البلاد التي يحلمون بها ، ووفروا لها اروع المؤسسات التي هي مقومات كل دولة .

اذا كنت قد خسرت مالك ، او صحتك ، أو ثقتـك بنفسك ، او ايمانك — فان بوسعك استعادتها ، ربما ليس كلها في بعض الاحيان ، والحالات ، ولكن ما يكفي منها ليحمل اليك السلام والراحة والتعزية ما دمت قد تعلمت كيف تحيا حياة حقيقية ، وتستمتع بالحياة .

تعلم ان تسترخي ، وتعلم ان لا تأخذ الحياة بجدية مفرطة ، وتعلم ان تتكل على هذه الطاقة التي تصنع بداخلها الحقائق من الصور الذهنية . تعلم أن تكون صبورا لأنك لا تستطيع ان تسرع هذه الطاقة الخلاقة . انها ستعمل بسرعة من اجلك فقط اذا كانت الصورة الذهنية لما تريد مشرقة وواضحة . ولكنك اذا حاولت فرض حدوث شيء ، فان ذلك دليل على خوفك من انه لن يحدث .

اذا كنت حقا واثقا من نفسك ، واذا كنت تعلم انك حصلت على حق الحصـــول على ما ترغب ، تستطيع الاسترخاء والصبر ما دامت هذه الطاقة الخلاقة ستأتيك به حتما ... ■

النجاح في الحياة

يقول السير هيوبرت ولكنز مستكشف القطب العالمي الشهير : « نحن العلماء ، بحملاتنا الاستكشافية ، قد غطينا تقريبا وجه الارض كله ، ولكن ثمة منطقة كبيرة تبقى مغلقة وغير مستكشفة هي منطقة العقل البشري الفسيحة الشاسعة التي لم توضع لها بعد اي خريطة تخطيطية ! »

والبشرية عامة لم تتعلم حتى اليوم كيف تفكر . ان رجلا واحدا اليوم يقوم بالتفكير ويصنع عقول الملايين . فاذا كان تفكيره ملتويا ، فان الملايين سيفكرون معه تفكيرا ملتويا . وعلى ذلك ، فان قادة الفكر يتحملون مسؤولية ضخمة في توجيه مصير البشرية .

انه التفكير الخاطىء الذي حل بشعوب العالم باسرها في الظروف الحالية المقلقلة التي تتميز بالفوضى . ووحده التفكير الصحيح ، الذي يتبعه العمل الصحيح ، يمكن ان يحرر البشرية من الحالة المخيفة التي اوجدتها مشاعر الحقد والخوف والشهوة والطمع المتزايدة. وكثيرون منا عملوا على تدمير انفسهم من طريق التفكير الخاطىء . لقد فعلنا ذلك بالتفكير الخاطىء في بيوتنا ، وبالتفكير الخاطىء في اعمالنا ، وبالتفكير الخاطىء تجاه اخواننا البشر .

الا ان الذي يعرف معرفة صحيحة قانون العقل الاوحد العظيم ليس له من عذر لجهله اسباب حدوث ما يحدث في هـذا العالم . وانه لمن

الضروري الا يسمح الواحد منا لنفسه بأن يقع في دوامة التفكير الخاطىء التي تمر في احيان كثيرة بسواد الناس مرور الموجة الطاغية المدمرة .

ان السنوات القليلة المقبلة ستقرر مصير الحضارة . وسيان من تكون — أو مهما تعتبر نفسك متواضعا ، وبالتالي مهما تكن حالتك في هذه الحياة — فان تصرفك الذهني والموقف الذي تقرر ان تلتزمه بالنسبة الى التغييرات العظيمة الآتية حيوي جدا ، لك وللعالم على حد سواء .

ان الوقت يبدو قصيرا اذا شئت ان تحقق التأهب الذهني الضروري لمجابهة هذه التغييرات الجائحة العنيفة . فهل تبدأ الان بتوجيه اهتمامك ، ورغبتك ، وجهدك من اجل بلوغ النجاح الحقيقي في الحياة ؟

من المفروض ان النجاح الحقيقي في الحياة ينبغي بلوغه على الاصعدة الثلاثة لكيانك — الجسدي — الذهني — الروحي . والآن وعلى سبيل التلخيص النهائي ، سأضع امامك الحالة الذهنية التي ينبغي للانسان المتزن أن يلتزمها في الحياة ، تاركا لك ان تحكم بنفسك على استعدادك للبدء من حيث انت ، والانتهاء الى حيث ترغب وتريد .

سل ذاتك الداخلية ، وانت تقرأ ما يلي ، عما اذا كنت :

* تنظر الى الحياة على انها هادفة .

* تتقبل الحياة وظروفها ببشاشة مهما تكن بيئتك .

* تحب كل كائن بشري لان لك علاقة بكل الحياة ، ووفق نظرتك الى الآخرين وموقفك منهم ستكون نظرتهم اليك وموقفهم منك .

* تعتبر هذا الكون كونا عقلانيا وذكيا .

* تبلغ الوعي بأنك حيوي بالنسبة الى وضع الخطة الحاسمة .

* ترى في العامل المتواضع ، والمعلم العظيم ، امكانيات متساوية للخدمة .

* تكون مقداما — تقاوم اغراء الاستسلام في معركة تبدو يائسة — ويكون لك الايمان في ان النجاح صنع دائما من الفشل ، وان السعادة لا بد ان تتبع المحنة .

* تبذل افضل ما عندك في كل الاوقات ، مقدما كل شيء تستطيعه في الحياة ، صانعا الخير لانه خير — وليس بسبب الوعد بالمكافأة والجزاء ، او الخوف من العقاب .

* تتأكد أنك ستمنى بالفشل عندما لا تستخدم ما في متناول يدك استخداما صحيحا .

* تشعر ان الفرصة موجودة دائما من اجل تقدمك — وان ذلك يتوقف على الارادة التي تبذلها لاقتناصها .

* تتعرف الى ذاتك الداخلية ، فاتحا بذلك الباب امام انجازات لم تكن تحلم بها .

* تقدّر ان ما ينبغي أن تهتم به هو ليس فقط ما انت ، ولكن ما باستطاعتك أن تصبح .

* تقيّم شؤون الحياة تقييما صحيحا ، فلا تضيع أو تهدر الا القليل من الوقت على الاهواء الزائلة .

* تحتفظ بقواك الجسدية والعقلية والادبية والاخلاقية بحيث يمكن ان توجّه لصالحك وللفائدة العامة .

* تكون « حافظ اخيك » موقنا ان القوي ينبغي له مساندة الضعيف .

* تسير في الطريق المشقوق فقط حتى تستطيع السير وحدك وبمفردك .

* تعرف باستمرار أن اليوم هو السانحة والفرصة في حياتك .

* يكون لك الجلد والثبات على استخلاص الدروس والعبر من

اختبارات الحياة في سياق مسيرتك ، بحيث انك تصبح اكثر استعدادا لمواجهة المستقبل .

* تكون صديقا لمجرد لذة الصداقة واكتساب الاصدقاء في المقابل .

* تمد يد المساعدة الى اولئك الذين يتخبطون في اليأس ، رافعا اياهم مما هم فيه لكي يصبحوا افضل مما هم عليه .

* تغتبط بتجارب الحياة دون أن تؤثر معرفتك بأن قسمتك منها كانت مرة اكثر منها حلوة او حلوة أكثر منها مرة ، ومع ذلك فقد كافحت الكفاح الحسن ، وكنت مخلصا وصادقا مع افضل ما في نفسك . وعلى الرغم من ان الضلال أمر بشري ، فقد كافحت دائما في سبيل الاسمى .

انك في تحقيقك كل ذلك ساهمت بنصيبك في سبيل تقدم العالم ،
واضفت الى مجموع السعادة البشرية ،
وقد منحتك الحياة ذلك الشيء الاثمن من العوالم كلها — نفسك ،
وذلك هو النجـــاح ! ■

لكي تبقى هادئا

□ لا تعتقد ان كل شيء ينبغي ان يسير على خير ما يرام ، وان لا شيء ينبغي ان يمنى بالخيبة والاخفاق .

□ اعترف بان الحياة ملأى بالسعود والنحوس ، والامور غير المتوقعة . فهي تصبح اخف وطأة عليك اذا انت لم تتوقع المستحيل .

□ لا تعتقد أن كل شيء مهم ، ولا تصنع من الحبة قبة .

□ اعترف بانه ضروري جدا معرفة الاولويات ، والنظر الى الامور بحجمها الطبيعي .

□ لا تعتقد ان كل شيء تفعله يجب ان يكون كاملا ، وان لا احد غيرك يمكنه ان يفعل مثلك .

□ اعترف بأن ذلك يسبب توترا عصبيا في داخلك . فلا احد منا يعتبر ضروريا ، لا يستغنى عنه ، ولا أحد يمكنه ان يرجو أن يكون كاملا . اقنع فقط بأن تبذل قصارى جهدك .

□ لا تعتقد ان بوسعك ان تدع عملا ما الى آخر لحظة .

□ اعترف بأن ذلك يجعلك مضطربا ، قلقا ، ويحمل اليأس الى الآخرين . اسمح بالوقت الكافي لذلك ، وقم بالترتيبات المناسبة .

□ لا تعتقد ان الناس يمكنهم قراءة افكارك دون شرح الامور لهم .

□ اعترف بأنك اذا تسببت في التشويش ، فان عليك وحدك يقع اللوم ، ولا فائدة من القلق اذ ذاك .

□ لا تعتقد انك تعرف دائما الطريقة الفضلى ، وأنك دائما على حق .

□ اعترف بأن مثل هذا الموقف يثير الآخرين . ولو أن تفكيرهم كان كتفكيرك لكان نجم من ذلك روح عدوانية ميالة الى القتال والمقاومة ، فضلا من الشعور بالمرارة . ■

تأكيدات ذاتية

عندما تشعر بالرهبة تجاه عمل ما يتطلب منك اهتماما ، وبانك تجد صعوبة في حمل نفسك على مواجهته ، حاول أن تكرر على نفسك التاكيدات التالية ، علها تساعدك على مواجهة هذا العمل الذي تعتبره هائلا :

١ ــ اني اذكر نفسي بأن اعمالا اكثر هولا قد أنجــزها الآخرون بنجاح ، وليس ثمة مبرر حقيقي يحول بيني وبين القيام بهذا العمل بصورة مرضـــية .

٢ ــ اني اتذكر بان لدي قوى كامنة ، والكثير من القوة ، والصبر ، والعزيمة ، والمقدرة . انا واثق من ان هذه كلها ستبرز عندما اتصدى لهذا العمل بشجاعة وحماسة .

٣ ــ اني اعقد النية على ان اقسم هذا العمل الى وحدات طيعة يسهل تناولها ، ويسلس قيادها . واعلم انني اذا ما ركزت اهتمامي على كل وحدة بمفردها امكنني التغلب على المشكلات والمصاعب

٤ ــ أني اشجع نفسي على أن اتذكر الاعمال الصعبة التي أنجزتها في الماضي ، واليوم انا اكثر خبرة وتجربة ، واكثر ثقة ، واكثر نضجا . اني اكثر اهلية من ذي قبل للقيام بهذا العمل بصورة ترضي الجميع .

٥ ــ اني اتصور الآن هذا العمل منجزا بصورة مرضية . القضية قضية وقت قبل ان تشرق نفسي وتتوهج بالرضا . ■

القسم الثاني

الاختبارات النفسية

٧ رموز تكشف ٦ أسرار
في شخصيتك وسلوكك

* هل لدي حس" المال ؟
* هل انا محبوب ؟
* ما هي قوتي ؟
* هل لدي حس" التكيف ؟
* اي مهنة توافقني ؟
* ماهي نقطة ضعفي ؟









هذه هي الاسئلة التي غالبا ما نطرحها على انفسنا ، مهتمين بمعرفة خبيئة نفوسنا ، وحقيقة شخصيتنا .

والاختبار التالي سيحمل اليك جوابا ، ربما كان ماليا نوعا ، ولكنه يفصح عن الكثير من اسرار شخصيتك وتصرفك .

انظر الى هذه الشارات السحرية السبع واختر من فورك ، وعفوا ، الرسم الذي يجذبك اكثر من سواه ، والذي تشعر بأن لديك انعطافا نحوه . ثم اقرأ الاجوبة التي تنطبق على « شارتك » ...

ولا حاجة بنا الى القول ان هذا الاختبار صالح للجنسين .

هل لدي حس المال ؟

ان مهارتك ، وجدارتك ينبغي ان يكافآ بالمال . ولكن الواقع انك تحب انفاق المال بسرعة .

لماذا الغنى ! مخيلتك تفضل راحة الحلم على الحقيقة . للثروة مسؤولياتها ، واليسر الشريف يفضلها .



بالطبع ، وانت طموح بعملك الجريء . ولكن ينبغي لك التغلب على العقبات التي تسعى وراءها لميل في نفسك .



ينبغي ان يكون لك ذلك لان الراحة التي تطلب والبذخ الذي تحتاج اليه ، يجبرانك على ذلك . المال ضروري جدا لتعطشك الى الحياة .



انت تحب المال من اجل المتعة التي يوفرها لك ولكنك تقرنه بالاخلاق ، وبالعمل . انه بالنسبة اليك قناعة لا مثل اعلى .



انت تعرف كيف تقتصد وتدخر ، حاسبا حساب المستقبل ، من جهة ، فضلا عما يوفره المال من التحرر ، من الجهة الاخرى .



لديك نوع من الحب للمال ... تكره التحدث عنه ، ولكنك تحب كثيرا انفاق المال .

هل انا محبوب ؟

اجل ، بسبب ذوقك ، وتفاؤلك . ولكن حذار ! ان مزايا تلبك لا يلحظها الناس لكثرة ما يستسلمون الى الحكم على المظاهر .

مزاجك يمكن أن يروق الآخرين ، ولكنك تحلم ، وهذا الحلم يقتـــرن باللامبالاة . لكي تكون محبوبا ينبغي أن تعطي مـــن نفســـك . فالحب يستدعي الحب .

يقدرون نشـاطك ، وحزمك . يعجبون بك ، ولكن اذا كان الاعجاب قريـ من الحب ، فان ما يعوزه غالبا هو التبادل .

يسعون وراءك . انت تحب ان يحيط بك الحب ، وان تكون المعبود الذي تعرف كيف يأسر ويسحر . ولكن حذار ، لا تخلط بين الصداقة والحب .

ان حذرك لا يتفتح الا للصداقات الاكيدة . انت تبحث عن حب خاص يتفق ومتطلباتك . وفيما عدا ذلك فانت تفضل العزلة العاطفية .

يحبونك ، اجل ، وحياتك الداخلية تثير . ولكن اتدري ذلك ؟ انت تنطوي كثيرا على نفسك ، وخيالك يقلق من وحدة يمكن أن يقضي عليها اندفاع ما .

رقة شعورك ، ورغبتك في الحب يصطبغان بالمثالية ، وبالغموض ، وخيالك يشوه الحب الذي يود الآخرون أن يكنوه لك .

اي مهنة توافقني ؟

ان حس التكيف لديك يوجهك نحو عدد من الاعمال ، ولكن ينبغي لـك التفكير في التجارة ، لان لطف معشرك يفعل العجائب .

ان مواهبك المختلفة تفتـح مروحة كبيرة تبـدأ بالفن ، فعلم النفس ، فالتعليم . ينبغي لك ممارسة عمل فيه استقرار لتهدئة هذه الرغبة في التغيير .

انت بحاجة الى حركة ، والى قيادة ، والى مجالي التكريم ولذا نضعـك في منصب رئيسي شرط ان تفي معارفك بالشروط التي يفرضها المنصب .

ان مهنتك ينبغي أن تنسجم ورغبتك في الظهور ، وبتمثيل دور ما ، الامر الذي تجده في عدد من المهن : التمثيل ، البيع ، التعليم الخ ... دون ان تقتصر هذا المهن على هذا الدور وحده .

ان الحس الجمالي يختلط بالحاجة الى الاستقرار ، ولذا تهمل موهبـة فنية من اجل حقيقة العمل اليومي . انت حكيم .. ولكن لا تفقد هوايتك . من يدري اذا ...

حاجتك الى التفكير ، وحيائك الداخلية ، يقودانك الى منصب فيه مراقبة وتدقيق ، منصب يغلب عليه الجلوس مما يزيد في تقوية مسلكك . عوّض من ذلك بحياة خارجية اكثر غنى .

رقة قلبك ، وتعلقك بالاخلاق يوجهانك نحـو دور اجتماعـي ضروري لخروجك قليلا من مشـاكلك . وانت بمساعدتك الآخرين انما تساعد نفسك على العيش عيشة افضل .

هل لـدي حس التكيـف ؟

أنت تتكيف بسرعة قصوى ، ولكنك تحتفظ مع ذلك بحضور الذهـن والاستقلال .

أنت تتكيف بسهولة تامة مع شيء من القدرية . وأنك تتكيف بخاصة مع ما يمكن أن يرضيك .

الآخرون ينبغي لهم ان يبذلوا جهدا لينسجموا وإياك . انك تذهب مباشرة من الرغبة الى التنفيذ ، دون أن تهتم بما يمكن ان يحدث .

أنت تتكيف ظاهريا فحسب ، ولكن قبولك بالمجتمع سطحي . ينبغي لك وسط مختار ، ومحيط يشبه محيطك الخاص .

أنت تتكيف تكيفا حسنا مع الاشياء التي تحيط بك ، وبخاصة الاشيـاء الفنية ، ولكنك تجد بعض الصعوبات في التكيف مع البشر .



لديك خشية من المجتمع ، وهذا يسبب لك الصعوبة في التكيف . اخـرج من نفسك ، ففي عالمنا الحديث لا يمكن للمرء ان يكتفي بنفسه . والمرء الوحيد يحكم على نفسه بنفسه .



أنت تفر من الطوارىء ، وتحب الاطمئنان .. وهكذا فان تكيفك تصنعه العادات ، والتخصص . ولكن لتكن لك ثقة اكبر في نفسك .

ما هي قوتي ؟

الخيال الذي ينتشك من كل المآزق ، وفوق ذلك القدرة على تحريك جماعة ، وكونك الدينامو المحرك في مجتمع ما .

حبك للمـــزاح والدعابة ، وتكيفك التام ... وليس ذلـك من المزايا الثانوية . واذا كانت فلسفتك تحمل اليك السعادة ، فان تلك قوة يحب الجميع أن يتمتعوا بها .

ديناميتك ، وسرعة تفكيرك ، واخذ المبادرة ، مع حدة حس النقد لديك : كل ذلك يسهم في منحك شخصية نشيطة ايجابية .

هيبتك ووقارك ، وحزمك ، وبكلمة اخرى سيطرتك على نفسك ، وهـي دلالة الاعتبار ، ورغبتك في عدم التعلق بالصغائر من الامور .

ضميرك المهني ، وحاجتك الى انهاء الامور التي تبدأها على خير وجه ، والطريقة المبتكرة التي تباشر بها عملك : كل ذلك ينبغي أن يميزك عن سواك بسهولة .

حس الواجب هو اساس طيبتك ، وحب الحيوانات ، والسلوك المعقول ، وهذه ميول مهنية نادرة جداً ينبغي أن تعتز بها .

حس الجواب هو اساس طيبتك ، وحب الحيوانات ، والسلوك المعقول ، والخوف من الايذاء ، وربما كذلك ، موقف تليل المتطلبات .

ما هـي نقطة ضعفي ؟

حاجتك الى ابراز اهوائك ، وتحررك ، وهمـا بالنسبة اليك نوع من الانفلات ، يصبغان سلوكك احيانا بصبغة السطحية .

ترددك ، والصعوبة التي تصادفها في انجاز الاعمال التي تبدأ بها . ينبغي لك أن تكتسب ارادة اكثر في سعيك وراء هدف معين محدد .

التسرع الذي يقودك الى العجز عن تمييز الفروق في كل شيء . ينبغي لك أن تعرف كيفية استغـلال كل شيء حتى لو اضعت في ذلك بعض الوقت .

الكبرياء مقبولة عندما تصدر من الرغبة في التحسين ، ولكن عيبها أنها تحوّل الشخصية : انت تود أن تروق للآخرين او لا تروق ، فلا تعود انت نفسك .

انعدام الثقة في مقدرتك ، وانعدام الطموح . ولا تنس انه ينبغي أن تضيف الى « حسن التدبير » ابراز ما تقوم به من عمل .

رايك الذي شوهته ، وتربية قاسية المبادىء ، وانطواؤك على نفسك . الاختبار ليس مراقبة الحياة ، انه الحياة نفسها .

رقة مشاعرك المؤدية الى الجبن ، والى الخوف من اساءة العمل . وبكلمة أخرى الافتقار الى تأكيد شخصيتك .

الراشد ضد الطفل

ما ينبغي ان يكون عمرك قبل ان تبلغ سن الرشد ؟ فحسب المقاييس السيكولوجية يمكن ان تكون راشدا في سن العشرين ، او طفلا في سن الخمسين . ذلك يتوقف على مواقفك وتصرفاتك . وهذا الاختبار يساعدك على تقدير هذه التصرفات والمواقف . فأجب بلا أو نعم عن كل من الاسئلة الخمسة عشر التالية :

١ ــ هل تفكر ، بمحض اختيارك ، في قضاء السهرة وحدك ؟

٢ ــ افرض انك تود الذهاب الى مطعم معين ، ولكن اصدقاءك يقررون الذهاب الى مطعم آخر ، لا تعجبك ماكولاته ، فهل تذكرهم بأنك لم تشأ الذهاب الى ذلك المطعم ؟

٣ ــ افترض انك في اجتماع ما وسيتم الاقتراع على عمل تعتبره غير سليم ، وليس لديك أي حظ في تبديل راي الاكثرية . فهل تعترض ؟

٤ ــ بسبب ضيق الوقت هل اضطررت قط الى اهمال سلسلة من النشاطات الخارجة عن نطاق واجباتك ، كنت قد صممت على القيام بها ؟

٥ ــ في مشروع تعاوني وطني او خارجي ، هل تبذل عادة اكثر من النشاط المطلوب منك ؟

٦ـ اتعترف انك من وجهة نظر امرىء غريب كنت اكثر بعثا على الاهتمام لعشر سنين خلت ؟

٧ ـ عندما يقترح اعتماد نظام افضل للقيام بعمل ما ، اتكون بين أول من يرون محاسنه وميزاته ؟

٨ ـ افترض انك قابلت صديقا من ايام الدراسة كان ناجحا جدا في السنوات الاخيرة ، فهل أن غيرتك تطغى على سرورك بنجاحه وحظه السعيد ؟

٩ ـ كقاعدة عامة ، هل من السهل عليك أن تنتظر وقتا طويلا لكي تتم أمور تريدها ؟

١٠ ـ يسال المحاضر الحضور عما لديهم من اسئلة ، فهل تتردد خشية ان تخطىء في طرح السؤال ؟

١١ ـ أانت عضو نشيط في اي مؤسسة او جمعية تعمل من اجل تحسين منطقتك ؟

١٢ ـ اتنظر بعين العطف نحو اولئك الذين يبدو انهم يجرّون على انفسهم الارتباك والذل ؟

١٣ ـ هل درست قط شيئا بشكل اكثر من سطحي في السنة الماضية او اكثر من ذلك بقليل ؟

١٤ ـ هل كانت ايام دراستك اللاهية اسعد ايامك ؟

١٥ ـ هل اجبت عن هذه الاسئلة بكل اخلاص ، دون ان تحاول الاهتمام بالجواب الذي يعتبر صحيحا ؟

الاجوبة

ان خصائص النضوج يمكن ان تدرج بطريقة منطقية كما يلـي : الاستقلال ، الشعور بالمسؤولية تجاه الجنس البشري ، المثابرة ، المرونة ، الصبر ، القوة على الخلق والابداع ، الوضوح والقدرة على وضع نفسك مكان الآخرين . وعلى ذلك — احسب لنفسك نقطتين لكل سؤال يحمل رقما مفردا اجبت عليه بنعم ، ونقطتين لكل سؤال يحمل رقما مزدوجا اجبت عليه بلا . فاذا بلغ مجموع نقاطك ٢٤ أو اكثر ، فانت سيكولوجيا ناضج اكثر من المتوسط . اما اذا كان مجموع النقاط بين ١٦ و ٢٢ فان تصرفك هو تصرف من هو في سن الرشد في اكثر من مناسبة وحالة . واما اذا بلغ مجموع النقاط اقل من ١٦ فاطمئن الى ان لك الكثير من الرفاق .

الثقة بالنفس

ان الثقة بالنفس يمكن تنميتها بالاهتمام الجدي بالعادات ، والاعمال ، وطرق التفكير التي يتميز بها الاناس الذين لهم ثقة بانفسهم ... اذا استطعت الاجابة بـ « نعم » عن الاسئلة الـ ١٦ كلها ، فان لك المقدرة الخاصة على الثقة بالنفس المعافاة الصحيحة . اما اذا اجبت بـ « لا » عن اكثر من ٨ اسئلة فان معدلك هو دون المتوسط ، وفي هذه الحال ، فان التحدي بينك وبين بناء ثقة بالنفس من اجل حياة سعيدة ، كبير جداً ! ..

اختبر ثقتك بنفسك

اذا كنت تعتقد ان ثقتك بنفسك هي ابعد ما تكون عن الشك ، فاليك اختبارا لتعرف ذلك من اجاباتك عن الاسئلة الـ ١٦ التالية :

١ ــ اتسير بخطى ثابتة وبقامة منتصبة ؟

٢ ــ اتتكلم بصوت واضح مفهوم متزن ؟

٣ ــ اانت مقتنع بانك تستطيع ان تزداد مقدرة ؟

٤ ــ اتفضل عملا له مستقبل ولكن مرتبه لا يداني مرتب عمل ثابت اكيد ولكن لا مجال هناك للتقدم فيه ؟

٥ ــ اتتكل على حكمك الشخصي ، بدلا من طلب المشورة في ما خص المشاكل اليومية ؟

٦ ــ اتعتقد ان بوسعك ان تقدم مساهمة لجعل العالم مكانا اصلح للعيش فيه ؟

٧ ــ ايمكنك ان تكون مرحا عندما يكون كل من حولك مكتئبين ؟

٨ ــ اتتقدم باقتراح لتحسين اعمال دائرتك او مكتبك ؟

٩ ــ هل ان العناية بملابسك تعكس ثقتك بنفسك ؟

١٠ ــ اتسيطر على احلام اليقظة غير الممكنة ؟

١١ ــ اتحل مشاكل تتعلق بعملك بدلا من السعي وراء النصح ؟

١٢ ــ اتشك في قدرتك على العمل بجهد اكبر ؟

١٣ ــ اتفعل شيئا للقضاء على همومك ؟

١٤ ــ او ضعت خطة لتحسين فرص تقدمك في العمل ؟

١٥ ــ اتعلمت فنا من فنون التزام الهدوء والسكينة ؟

١٦ ــ انتهض مجددا وبقوة بعد اصابتك بفشل ما ؟

هل أنت سيد أعصابك ؟

نحن جميعا عصبيو المزاج اذا ما اخذنا باقوال الاطبـــاء ، وفي هذا الكلام بعض الغلو ، فالواقع ان قليلين هم الذين يمكن اعتبارهم في الحقيقة اسياد اعصابهم . فالى اية درجة انت سيد اعصابك ؟ لتعرف ذلك اجب عن الاسئلة العشرين التالية بلا أو نعم ، ولكن لا تعمد الى الغش . كن صريحا تجاه نفسك !

الاسئلـــــة :

١ ــ اترتجف عندما يرن جرس التلفون ؟

٢ ــ اتضرب الارض برجليك وانت تنتظر الترامواي ، او الاوتوبيس ، وقد تأخر عن موعده ؟

٣ ــ اليس فيك خصلة رديئة ؟

٤ ــ اتحتج على زوجتك اذا ضايقتك بسماع اذاعات الراديو الصاخبة ؟

٥ ــ اتستطيع غض النظر عن زوجتك وهي تغط في نومها دون ان توقظها ؟

٦ ــ اتجلس على كرسي طبيب الاسنان دون ان تتذمر ؟

٧ ـ أيمكنك ان تنتظر في ليلة باردة ، بعد الموعد المضروب ، صديقا او صديقة مدة عشرين دقيقة ؟

٨ ـ اتضحك وتقول « لا بأس » لمن يلطخ ثوبك الجديد بالحبر مثلا دون ما قصد ؟

٩ ـ اتستطيع اذا دخلت احد المخازن الكبرى ان تنتظر حلول دورك فلا تغضب وتثور اذا لم يتقدم منك أحد الموظفين لتلبية طلبك ؟

١٠ ـ أيمكنك الابتسام للغرباء عندما تكون في حالة نفسية مضطربة لاسباب شخصية ؟

١١ ـ اتستطيع الاصغاء بطول اناة الى ثرثرة الثغ الكن ؟

١٢ ـ اتستطيع كذلك ان تتمالك نفسك عن مساعدة هذا الالكن الثرثار فلا تحاول اتمام الكلمة التي بداها ولم يقو على اكمالها ؟

١٣ ـ اتستطيع كبت قهقهة في غير محلها ؟

١٤ ـ اتقدر على حبس دموعك امام مشهد مؤثر على الشاشة البيضاء ؟

١٥ ـ اتستطيع الاحتفاظ بالكاس في يدك اذا ما فاجأتك زوجتك بقبلة في عنقك ؟

١٦ ـ أيمكنك ان تنام نوما هادئا اذا كان عليك القيام بعمل خطير في اليوم التالي ؟

١٧ ـ اتبحث بطريقة منتظمة عن شيء اضعته ؟

١٨ ـ اتتحمل ملاحظة غير عادلة من صاحب العمل دون ان تفكر في الاستقالة ؟

١٩ ـ اتتمالك نفسك عن ضرب اطفالك ؟

٢٠ ـ اتردد بتؤدة ولطف الكلام الذي تكون قد وجهته الى ولدك او الى شخص آخر لم يصغ اليك في بادىء الامر ؟

الاجوبـــة

احسب نقطتين لكل جواب « لا » عن الاسئلة العشرة الاولى ، ونقطتين لكل جواب « نعم » عن الاسئلة العشرة الباقية ، فاذا حصلت على ٣٦ نقطة فانك تستحق أن يضفر على مفرقك اكليل من الغار لبرودة اعصابك . ومن ٢٦ الى ٣٠ تكون سيد اعصابك نوعا . ومن ٢٠ الى ٢٤ تصاب من آن الى آخر بثورة عصبية . ومن ١٤ الى ١٨ تصاب بهذه الثورة غالبا . ومن ٨ الى ١٢ تكون دائما ثائر الاعصاب . أما اذا حصلت على ما دون الثماني نقط فيجب عليك قضاء بعض الوقت تحت « الدوش » البارد !

ما هي درجة توترك ؟

ان التوتر العصبي غالبا ما يكون نتيجة الكثير من عاداتنا السيئة . وفي وسعنا في احيان كثيرة التخفيف منه بمراجعتنا لهذه العادات بين آن وآخر . وفيما يلي اختبار سهل يمكن ان يساعدك على مراجعة عاداتك الشخصية للتأكد من صحتها او عدم صحتها .

	نعم	لا	احيانا
١ ــ هل اتمدد بقصد الراحة مرة في اليوم على الاقل بين ساعة نهوضي من النوم وساعة نومي ؟	١٥	٠	٥
٢ ــ اقضي على الاقل ٥ دقائق يوميا فوق مقعد ما واسترسل في التأمل الهادىء ؟	١٥	٠	٥
٣ ــ اضطرب عاطفيا عندما يفوتني القطار مثلا ؟	٠	١٥	٥
٤ ــ السير في الهواء الطلق كيلومترين على الاقل يوميا ؟	١٥	٠	٥
٥ ــ انا اول من يفرغ من الاكل عندما اتناول الطعام مع الآخرين ؟	٠	١٥	٥
٦ ــ اقنع نفسي يوميا بانني احيا الحياة بدرجة معقولة ؟	١٥	٠	٥
٧ ــ انهض باكرا لكي يتاح لي الوصول الى مقر عملي دون تأخير ودون تسرع	١٥	٠	٥

٨ ـ أنال قسطا كافيا من الراحة اثناء الليل ؟	١٥	٠	٥
٩ ـ انسى مشاكل العمل المثيرة لدى عودتي الى البيت ؟	١٥	٠	٥
١٠ الجلس مسترخيا عندما احضر فيلما سينمائيا او اصغي الى برنامج اذاعي ؟	١٥	٠	٥
١١ ـ التكلم بهدوء واتزان عندما لا يكون الحديث السريع ضروريا ؟	١٥	٠	٥
١٢ ـ اشترك مع رفاق سعداء ومسترخين ؟	١٥	٠	٥
١٣ ـ اخصص الجزء الاكبر من يوم واحد في الاسبوع لوسائل الاستجمام التي استمتع بها ؟	١٥	٠	٥
١٤ ـ اقوم بعملية تنفس عميق ؟	١٥	٠	٥
١٥ ـ احسّن قصداً فعاليتي بحيث يتسع امامي الوقت لممارسة الهوايات ؟	١٥	٠	٥
١٦ ـ افعل شيئا تجاه قلق ما بدلا من الاستسلام والخوف منه ؟	١٥	٠	٥
المجموع :			

ان تسجيل (٥٠) نقطة او اقل في هذا الاختبار هو سبب للتوقف والتامل والدراسة الاعمق لتوترك العصبي . اما اذا سجلت (٩٥) نقطة فانت بلا شك طبيعي كاي انسان في سنك من حيث التوتر العصبي . الا ان الرقم المثالي الذي يمكن ان يسجله الانسان المتحرر من التوتر فهو (٢٤٠) . وليس من الصعب ان يسجل الواحد منا هذا الرقم اذا كان يعرف كيف يحيا حياة مسترخية يمكن ان تؤدي الى الصحة والسعادة .

هل أنت مسرف في القلق ؟

لا حاجة بنا الى ان نجعل من القلق مصدرا للاضطراب والانزعاج . فان القلق لا يغدو مصدرا للازعاج الا حين نتمسك به بلا داع ، وفي هذه الحال تتوقف درجته على طباعنا . اذ ان كل امرىء يرث عند مولده قدرا من الانفعالات العاطفية ، قد تكون من النوع القلق ، وقد لا تكون . ويضاف الى هذه الانفعالات الموروثة ، ما يلقاه الكثيرون في صغرهم من تجارب تجعلهم دائما في خوف من الحياة ، وعدم الاطمئنان اليها .

فان شئت أن تعرف ما اذا كنت مسرفا في قلقك او معتدلا ، فاجب من هذه الاسئلة :

الاسئلـــة

١ ـ اتظل تتقلب في فراشك تستعرض احداث اليوم قبل ان يأتيك النـوم ؟

٢ ـ اتشعر حين تستيقظ في الصباح بتعب او بانقباض وخـوف مبهـم ؟

٣ ـ اتراودك الاحلام المزعجة كثيرا ؟

٤ ـ اتعاني من سوء الهضم ، والصداع ، والارق ؟

٥ ــ اتعاني من عقدة نقص تجعلك تكره ان تقابل الغرباء الذين لا تعرفهم ، او ان تنافس سواك في مضمار الحياة ؟

٦ ــ اتطيل التفكير في اخطائك وزلاتك ، وتضخم لنفسك معانيها وقيمتهــا ؟

٧ ــ الك في الحياة نظرة قاتمة ــ اي اتميل الى الاكتئاب والتشاؤم ؟

٨ ــ اتنزعج حين تبدو اول اعراض المرض عليك او على افراد اسرتــك ؟

٩ ــ اضيعت على نفسك فرصا لانك خشيت ان تنتهزها ؟

١٠ ــ ايصور لك الوهم مصائب لا تحدث مطلقا ، وهل انت تتحسر وتندم باستمرار على اعمال اتيتها في الماضي ؟

الاجوبــة

لتعرف من اي فريق انت : اذا بلغت « نعم » في اجاباتك سبعة او ما يزيد ، فانت رجل غير مطمئن النفس ، سهل الاستثارة والاستفزاز . لذلك يجدر بك ان تحزم امرك على اتباع القواعد الاربع المذكورة فيما بعد لتخفف من الحالة التي انت فيها ، وتتغلب على القلق ...

اما اذا كان عدد اجاباتك « نعم » يراوح بين ثلاث وست ، فلا بأس عليك ، ولكنك لا تزال تعنى بما لا داعي للقلق من اجله .

واذا كانت اجابتك « نعم » عن سؤال او اثنين ، فانت رجل عادي.. وليست الحالة او الحالتان اللتان اجبت عنهما بـ « نعم » سوى رد فعل للتوتر الذي تحدثه الحياة الحديثة .

تغلب على قلقك

من الممكن التغلب على القلق بهذه القواعد الاربع :

١ ــ اتبع برنامجا يوميا صحيا ، تنعم فيه بقسط من الراحة والاستجمام ، حتى تشعر بانك في حالة ذهنية وبدنية جيدة بقدر الامكان .

٢ ــ حاول أن تتجنب الاشخاص الذين يزعجونك بتصرفهم أو بوجودهم .

٣ ــ حاول التحكم بالامور البسيطة ، ليتسنى لك تدريجيا أن تمارس هذا التحكم بالمسائل الكبيرة .

٤ ــ حاول ان تكون عمليا ، فتنظر الى الامور على صورها الحقيقية ، وتتأمل مشكلاتك في أوضاعها وقيمتها الصحيحة .

هل لك ارادة وعزيمة ؟

كل واحد منا يظن ان له ارادة وعزيمة لا تخضع ولا تلين ، ولكن المثابرة شيء والعناد شيء آخر . فكثيرا ما يدفعنا العناد الاحمق الى محاولة الوصول الى المستحيل ، فيظل الواحد يضرب راسه في الحائط ويشد شعره دون أن يصل الى شيء . بينما ترى الآخرين لا يبذلون اي محاولة للوصول الى شيء . فهم يفرون من اول عقبة ويتراجعون وهم في اول الطـــريق .

وبهذه الاسئلة تستطيع ، بعد الاجابة عنها ، ان تعرف هل انت عنيد احمق ، أم متخاذل ضعيف ، أم صاحب ارادة وعزيمة مثابرة عاقلة ؟

الاسئـــلة :

١ ـــ هل اذا اردت ان تشتري شيئا تعرف انه نادر الوجود في الســـوق :

(أ) تظل تبحث عنه حتى تجده ؟

(ب) تكتفي بأن تشتري شيئا يحل محله ؟

(ج) تعدل عن محاولتك وتنسى انك تريد شراءه ؟

٢ ـــ اذا رتبت رحلة الى مكان ما ثم جاء الصباح فأمطرت السماء فهــل :

(ا) تؤجل الرحـلة ؟
(ب) تحوّل الرحلة الى الذهاب الى السينما ؟
(ج) تظل قابعا في بيتك ؟

٣ ـ اذا ما حاولت الحصول على وظيفة افضـل او دخلت عدة مسابقات وفشلت فهل :

(ا) تظل تبحث عن فرصة جديدة ؟
(ب) تبحث عن طريقة لتحسين معاشك ؟
(ج) تعدل عن هذه المحاولات ؟

٤ ـ اذا لم تفلح في مناقشة مع اصدقائك فهل :

(ا) تستمر في مناقشة الموضوع ؟
(ب) أم تناقشهم في موضوع آخر لتهزمهم ؟
(ج) أم تنسى موضوع المناقشة نهائيا ؟

٥ ـ اذا كنت تلعب لعبة الكلمات المتقاطعة او تحاول ان تحل لغزا تعسّر عليك ذلك فهل :

(ا) تستمر في البحث عن الحل ؟
(ب) تبحث عن لغز اسهل ؟
(ج) تترك هذا النوع من الالعاب ؟

٦ ـ اذا كنت تكتب رسالة ثم فرغ المداد من قلمك ولم تجد مدادا في البيت وانت في منتصف الرسالة فهل :

(ا) تذهب في الحال الى اقرب دكان وتشتري زجاجة حبر ؟
(ب) تكمل رسالتك بقلم الرصاص ؟
(ج) تترك الكتابة الى فرصة اخرى ؟

٧ ـ وانت على وشك الخروج من البيت وجدت ان محفظة نقودك فيهـا ثقب كبير فهل :

(ا) تحاول اصلاح الفتق ؟
(ب) تستغني عن المحفظة وتخرج ؟

(ج) تعدل عن الخروج ؟

٨ ــ هناك عمل تحاول ان تجد شخصا يصلح للقيام به ، ولكنك لم تجد الشخص المطلوب فهل :

(أ) تحاول بنفسك أن تقوم بهذا العمل ؟
(ب) تستمر في البحث عن الشخص الملائم ليقوم بهذا العمل ؟
(ج) تعدل نهائيا عن القيام به ؟

٩ ــ اذا عجزت عن الوصول الى اهدافك في الحياة فهل :

(أ) تحس بضرورة الكفاح ومحاولة تذليل العقبات ؟
(ب) تبحث عن اهداف أخرى ؟
(ج) تحس بخيبة الامل فتعدل عن كل محاولة ؟

١٠ ــ ما رأيك في المثل القائل : « اذا لم تفلح في أول الامر فحاول وحاول ثم حاول من جديد ؟ »

(أ) هذا المثل صادق دائما .
(ب) هذا المثل صادق اذا كنت تهدف الى شيء جديد .
(ج) هذا المثل لا يصدق الا نادرا .

الاجـوبة

اذا كانت اجاباتك كلها : (أ) فانت عنيد الى درجة الحماقة . واذا كانت اجاباتك كلها (ب) فانت تحاول أن تجد شيئا يمكنك الحصول عليه بسهولة . اما اذا كانت اجاباتك كلها (ج) فانت متخاذل مستسلم للحياة .

والرجل العادي في الحياة هو الــذي يجيب بنسبة متساوية من المجموعات الثلاث : أ ، ب ، ج .

هل انت الاداري الممتاز ؟

١ ــ اتجد سرورا في رؤية الآخرين ينجحون ؟

٢ ــ اتدرس لتزيد معلوماتك عن مهنتك ؟

٣ ــ اتوحي بالثقة الى الآخرين ؟

٤ ــ هل ان حديثك عادي وبسيط ومباشر ؟

٥ ــ اتجد متعة في التخطيط المسبق ؟

٦ ــ اتلجأ الى التقريظ بدلا من النقد الحاد في حملك الاخرين على القيام باعمـــال ما ؟

٧ ــ اتصغي باهتمام ووعي ومحبة الى آراء الآخرين ؟

٨ ــ امن السهل الاجتماع بك او التحدث اليك ؟

٩ ــ اتعمل بجد ونشاط كما تتوقع من الآخرين ان يعملوا ؟

١٠ ــ انت لطيف ودمث بقدر ما تتوقع من الآخرين ان يكونوا ؟

١١ ــ اتحافظ على وعودك وتتقيد بالمواعيد المحددة لها ؟

١٢ ــ اتحاول ان تشعر الآخرين بالارتياح خلال مقابلتهم لك ؟

١٣ ــ انت راض عن ادارة شؤون مكتبك ؟

١٤ ـ انت متحرر من مختلف الاعتبارات غير المتعلقة بالمقـدرة الشـخصية ؟

١٥ ـ اصبحت لديك المقدرة على التعرف الى الشخص المناسب المتاز بمجرد رؤيته ؟

١٦ ـ هل أن مزاجك المرح يحول بينك وبين الانفعال ؟

١٧ ـ انت مخلص للادارة التي تعمل فيها ؟

النتيجـة

ان الاداري الناجح المتاز يستخرج « الافضل » من الآخرين . انه قائد يجد فيه معاونوه والعاملون معه الثقة التامة لانهم يؤمنون بحكمه ، ويعلمون ان قلبه هو في المكان المناسب .

اذا استطعت ان تجيب بـ « نعم » عن الاسئلة السبعة عشر المذكورة فيكون لديك الخصائص الكثيرة التي تميز الاداريين الناجحين . اما اولئك الذين يضطرون ، بأمانة واخلاص ، للاجابة عن بعض تلك الاسئلة بـ « لا » ، فيكونون بحاجة الى الاهتمام بانفسهم وباعادة النظر في تصرفاتهم على ضوء تنظيم ذاتي جديد ...

هل تجري وراء السراب؟

من منا لا يحلم ، ويجري وراء السراب ؟ ان الحياة تغدو كئيبة ، لا تطاق ، اذا لم نلجأ — في بعض الاحيان — الى الفرار منها ، فنلوذ باحلام اليقظة ونتعلق ببضعة آمال متعذرة المنال او « غير عملية » .

على أن الحياة تتطلب من معظمنا سلـوك طريق وعرة ، ومليئة بالعقبات في سبيل الوصول الى اهدافنا .. واذا كان من المستعذب ان نمتطي اجنحة الخيال فرارا من ضجيج الحياة اليومية ، ومتاعبها ، الا انه من غير المأمون ان نمضي في تحليقنا بعيدا او اطول مما ينبغي .. والا هوينا فجأة من عل وارتطمنا بالارض .

ان الاختبار التالي يمكنك من معرفة ذلك ، اذا حرصت على الصراحة والدقة في الاجـابة .

الاسئلــة

١ — افسدت — في اكثر من مناسبة — فرصة سنحت لتحقيق مشروع بسبب اسرافك في التسرع ؟

٢ ـــ أتصرف في اكثر الاحيان في تقدير وقتـــك ، او طاقتك ، او كفاءتك فلا تلبث ان تجد نفسك رازحا تحت مسؤوليات فوق ما يمكنك الاضطـــلاع به ؟

٣ ـــ اتصر على المضي في عمل ينبئك الكثيرون بأنه خارج استعدادك او فوق مواهبـــك ؟

٤ ـــ انقامر بقسط كبير من مكاسبك على امل ان تفوز بربح كبير رغم انك خسرت حتى الآن اكثر مما ربحت ؟

٥ ـــ اتعمد الى صقل القصص التي ترويها لسواك ، واضفاء رونق عليها . . . رغم تساؤلك عن سر هذا الميل في نفسك ؟

٦ ـــ ارسمت لنفسك من المثل العليا ، والمؤهلات ، والصفات ما يجعلك تبدو عاجزا عن ان تجد شخصا من الجنس الاخر يتمشى معك فيهـــا ؟

٧ ـــ النت من ذلك الصنف الذي يغـــرق دائما في خيالات الحب الشاعرية وفي احلام المجـــد ؟

٨ ـــ انك قد ترسم خططا رائعة للمستقبل الـــذي تريده لنفسك ولاسرتك ، ولكن هل ترى ، على ضوء سيرك الحالي في الحياة ، أن لا بد لتحقيق هذه الآمال من عدد من المعجزات ؟

٩ ـــ أتشعر بخيبة مريرة لانك في كثير من الاحيان ترفع الناس فوق اقدارهم ، ثم تصدم اذ تتبين انهم ليسوا كما صورتهم ؟

١٠ ـــ اتقبل على مشروعات الكسب السهل ، والاعلانات التي توحي بصفقات مدهشة ، او بنتائج مغرية من وراء ستار استثمار مبلغ صغير ؟

الاجوبـــة

اذا اجبت بـــ « نعم » من ٧ اسئلة او اكثر ، فانت فريسة احلام صبيانية وآمال غير واقعية . وبذلك تتعرض لخيبة تحطم معنوياتك ، ما لم تتعلم كيف تقدّر الوقت الذي ينبغي أن تواجه فيه الحقائق بشجاعة وحكمة . اما اذا كان مجموع اجاباتك بـــ « نعم » يراوح بين ٢ و ٦ فانت معرّض لان تنساق في كثير من الاحيان وراء الخيال والاماني غير العملية .. فخذ الحذر لنفسك ...

واذا لم تجب بـــ « نعم » على الاطلاق ، او اجبت بها مرة واحدة ، فهذا دليل على انك ـــ وان جريت وراء أمل غير عملي او امين ـــ فانك تعرف متى تفطن الى انك تجري وراء السراب ، ومن ثم فانك تتحول عن الجري ، بحكمة وتغيّر طريقك .

هل أنت خجول ؟

لا جدال في ان الخجل هو احدى العقبات التي تعترض سبيل الكثيرين وتحول بينهم وبين تحقيق بعض الاهداف والغايات للوصول الى ما يصبون . فكم من امرىء مثقف تثقيفا عاليا عجز عن الوصول الى المرتبة التي يرجو بسبب خجل لا مبرر له . وكم من امرىء بليد الذهن ، لم يحصّل من العلم الا القليل قد بلغ اسمى المراتب لانه لا يعرف اي معنى للخجل . فاذا أردت ان تعرف من اية فئة انت ، اجب بصراحة تامة بلا ام نعم عن الاسئلة العشرين التالية :

الاسئلـة

١ ـ اتضطرب لدى تعرّفك الى امرأة ؟

٢ ـ اتفضّل ، في الغالب ، العزلة على المجتمعـات والاختلاط بالنـاس ؟

٣ ـ اترتبك اذا ما سمعت احدا يتحدث عنك حتى ولو بخير ؟

٤ ـ اتحاول التهرب من معارفك اذا ما وقعت عليهم عينـاك في الطريق ؟

٥ ـ اتعتقد انه يستحيل عليك ان تصبح يوما مخبرا صحفيا او وسيطا تجاريا ؟

٦ ــ انجسر على الاشتراك في محادثة مع رجل تعرف انه اذكى منك ، واعمق ثقافة ؟

٧ ــ اتصطك ركبتاك اذا ما اضطررت ان تمر امام حشد من الناس في مكان عام كالمقهى او المرقص مثلا ؟

٨ ــ اتلزم جانب الصمت اذا جمعتك الصدف باناس يتجاذبون اطراف الحديث ولم يمض على تعرّفك اليهم زمن طويل ؟

٩ ــ اذا زرت اناسا غرباء ، اتشعر بشيء من الرهبة والارتباك ؟

١٠ ــ اتخجل من افتتاح حفلة راقصة امام الجمهور مع كونك راقصا ماهرا ؟

١١ ــ ايتفق لك احيانا التهرب عفوا من شخص تكون لك لذة كبرى في الاجتماع اليه والثرثرة معه ؟

١٢ ــ اتعتقد ان الانفعال يشل حركتك اذا ما اراد احد تعريفك بشخصية بارزة ؟

١٣ ــ اتخطيء في الرقص اذا كنت في احد المرابع ترقص مع الباقين وخيل اليك فجاة أن انظار الجميع متجهة نحوك ؟

١٤ ــ اتظن ان في وسعك احتراف التمثيل المسرحي ؟

١٥ ــ ايخطر ببالك اذا ما كنت مرتديا ثوبا جديدا ان العيون تلتهمك من مختلف الجهات ؟

١٦ ــ ايزعجك مجرد التفكير بزيارة اناس لا تربطك بهم معرفة قديمة ؟

١٧ ــ ايخيل اليك وأنت تتحدث الى رئيسك في العمل انك لست سيد نفسك ؟

١٨ ــ ايتجاهل اصدقاؤك احيانا صفاتك وخصالك الحميدة بالرغم من طول معاشرتهم لك ؟

١٩ ـ اتضطرب اذا ما سمعت على التليفون صوتا غريبا عنك !

٢٠ ـ انتظر بعين الاعجاب الى من هم أسياد أنفسهم وتحسدهم على ذلـك !

الاجوبـة

احسب الآن نقطتين لكل جواب « لا » . فاذا كان المجموع ١٨ نقطة فانت ابعد ما تكون من الخجل ، ويخشى أن ينعتك الكثيرون بالوقاحة وصفاقة الوجـه .

ومن ١٤ نقطة الى ١٦ تكون جريئا . ومن ١٠ الى ١٢ تكون بين بين ، ومن ٨ الى ١٠ تميل قليلا الى الخجل ، ومن ٤ الى ٦ تكون حييا من الطراز الاول . اما ما دون الـ ٤ فان الخجل يشل حركتك تماما ، فاعمل على التخلص منه باسرع ما يمكن كي لا تهدم مستقبلك بنفسك .

هل تحب كسب المال ؟

كسب المال ! ! من منا لم تدغدغ راسه هذه الفكرة الحلوة ، فكرة كسب المال ؟ سوى أن الفرق بين الرغبة في كسب المال والاثراء لا يقل عن الفرق بين الحلم والحقيقة .

اما انت فماذا تريد ان تكون ؟ امن اصحاب الملايين ام ميسورا أم فقيرا معدما ؟ لتعرف ذلك الجأ الى الاسئلة الخمســـة والعشرين التالية واجب عن كل واحد بصراحة تامة بلا او نعم .

الاسئلـــة

١ ـــ هل انت ذو مواهب تجارية ؟

٢ ـــ اتعتقد ان الحياة تطلب اليك التجرد من الكثير من الشكوك ؟

٣ ـــ اتعرف السبيل الى التخلص من المـــآزق الحرجة في الوقت المناســـب ؟

٤ ـــ الديك بعض المشاريع الاقتصادية التي تعتقد انها جديرة بالتنفيذ وتكفل لك الرزق ؟

٥ ـــ هل للصحف التجارية والاقتصادية اهمية خاصة عندك ، وهل تقراها من الحرف الاول الى الحرف الاخير ؟

٦ ـــ امقتصد انت ام مبذر ؟

٧ ــ ألك ثقة بجارك ؟

٨ ــ أتعتقد انك طموح ؟

٩ ــ أتعتقد ان في وسعك فضح مؤامرات خصومك ؟

١٠ ــ أتعتبر الذين يميلون الى الادب والموسيقى ويقضون معظم فراغهم معهما مجانين ؟

١١ ــ أتطاردك دائما فكرة كسب المال ؟

١٢ ــ أتشعر بان لا قبل لك بالعمل الذي يسير على وتيرة واحدة ، كالوظيفة مثلا ؟

١٣ ــ أتشعر بارتياح لدى تحملك المسؤولية واتخاذك القرارات ؟

١٤ ــ أتحلم بأن تصبح يوما مدير مؤسسة تجارية ؟

١٥ ــ أتضع المشاريع الملموسة لذلك وتدرس الامكانات لتحقيق هـذا الحلم ؟

١٦ ــ هل انت واثق من نجاحك في اعمالك ؟

١٧ ــ هل سنحت لك فرص ذهبية منذ اشتغالك بالتجارة الـى اليوم ؟

١٨ ــ أتقدر على الشراء بأثمان معقولة فلا يلحقك اي غبن ؟

١٩ ــ هل انت من الذين لا تؤثر فيهم الصدمات والفشل في الحياة العملية ؟

٢٠ ــ هل انت عملي وايجابي في حياتك ، تعرف كيف تواجه المشاكل ؟

٢١ ــ أتعمد الى توسيع حلقة معارفك خصوصا في الاوساط التجارية؟

٢٢ ــ أتستطيع استغلال الفرص الذهبية التي تسنح لك ؟

٢٣ ــ ألديك هذه الحاسة السادسة التي تدلك مباشرة على الاعمال التي يمكن تحقيقها بنجاح ؟

٢٤ ـ اتعمل لحسابك الخاص لانك تعتقد ان في ذلك وحده السبيل الى كسب المال والفلاح ؟

٢٥ ـ هل نجحت في تحقيق بعض المشاريع التجارية ؟

الاجـوبـة

احسب نقطتين لكل جواب نعم او نقطة واحدة للجواب الذي تتردد فيه بين نعم ولا . فاذا حصلت على ٤٢ نقطة فلا يستبعد ان تصبح يوما ما قارونا او على الاقل ثريا كبيرا . ومن ٣٣ الى ٤٣ تكون لديك الوسائل اللازمة التي توفر لك المال . ومن ٢٣ الى ٣٢ تكون ميسورا في حياتك . ومن ١٣ الى ٢٢ تكون من الاشخاص الذين يستبعد ان يديروا مؤسسات تجارية . اما اذا حصلت على ما دون ١٣ نقطة فانك لن تستطيع جمع القروش البيضاء للايام السوداء ما لم تقتصد جهدك في نفقاتك . هذا مع العلم ان اليانصيب لا يدخل في الحساب !

هل يستلطفك الآخرون ؟

هذه الاسئلة ستكشف لك امورا كثيرة تتصل بك دون ان تدري . ضع لنفسك علامتين لكل سؤال تجيب عنه بسرعة ودون تردد ، وعلامة واحدة لكل سؤال تتردد في الاجابة عنه . فاذا حصلت على ١٤ علامة او اكثر فانت لطيف يحبك الناس ، اما اذا حصلت على ١١ — ١٣ علامة فانك تعتبر شخصية جذابة لمن هم في سنك .

الاسئلة

١ — هل تشعر بملل او صداع عندما تشعر بانك تريد أن تكون في احسن حالاتك ؟ « أ » نعم « ب » لا .

٢ — اي فترة تعتقد انها أسعد لحظات حياتك ؟ « أ » الماضي « ب » الحاضر « ج » المستقبل .

٣ — هل تشعر بضيق اذا كنت في حفلة رياضية او وسط جمهور صاخب او على شاطىء البحر في يوم اجازة ؟ « أ » نعم « ب » لا .

٤ — هل اغلب اصدقائك هم «أ» من الذين في مثل سنك «ب» من جنسك ، ام من الجنس الآخر «ج» أم من الذين هم اكبر منك سنا ؟

٥ — في المسائل التي تتعلق بتنظيم شعرك او اختيار ملابسك او

استعمال اللهجة العامية او اختيار الافلام التي تحب مشاهدتها « أ » هل تقلد اصدقاءك « ب » هل تقدر بعض الشخصيات المعروفة ؟ « ج » هل تختار ما يوافق ميولك ؟

٦ ــ اذا دعيت الى حفلة لا تعرف فيها سوى عدد قليل من المدعوين ووجدت عددا منهم قد افترش الارض « أ » هل تقف بعيدا عنهم في ركن منعزل ؟ « ب » هل تسخر منهم في سرك ؟ « ج » هل تحذو حذوهم ؟

٧ ــ اذا دخلت مطعما مع اصدقائك ، فهل يتقدم الغرسون اليك اولا ويسألك عن الطلبات ؟ « أ » نعم « ب » لا .

٨ ــ اذا كان لك اربعة من الاصدقاء : « أ » هل حدث ان اطلعك اثنان منهم على اسرارهم ؟ « ب » هل عاملتهم بالمثل ؟ « ج » لم يحدث شيء على الاطلاق من تبادل الاسرار بينكم ؟

٩ ــ اي لون من الالوان التالية تفضل : « أ » أحمر ــ اسود ــ « ب » اخضر ــ ازرق « ج » رمادي ــ اصفر ــ بني ؟

الاجـوبة الصحيحـة

١ ــ « ب » ، ٢ « ب » ، ٣ ــ « ب » ، ٤ ــ « ج » ، ٥ ــ « ج » ، ٦ ــ « ج » ، ٧ ــ « أ » ، ٨ ــ « أ » ، ٩ ــ « أ » .

هل أنت مزعج ؟

المزعج الثقيل الظل ، في عرف الجميع ، نكبة يبتلي بها الله المجتمعات الانسانية ، هذه المجتمعات التي تفرض اصول اللياقة وآداب السلوك فيها على الكثيرين تحمل وطأة هؤلاء المزعجين بصبر وطول اناة .

فهل أنت مزعج ؟ لتعرف ذلك ، ولتقف على راي معارفك فيك ، اجب بصراحة عن الاسئلة العشرين التالية ، وتساءل عند كل جواب « نعم » أو « لا » ايهما الانسب . والاختبار هذا ينطبق على الذكور والاناث في آن واحد ، كسائر الاختبارات في هذا الكتاب ...

الاسئلـــة

١ ــ هل انت ثرثار وقح لا تطاق ؟

٢ ــ اتشكو آلامك الى اي كان من معارفك اذا ما التقيته في الشارع مثـــلا ؟

٣ ــ الاحظت ان اصدقاءك لا سيما القدماء منهم ، يتجنبون لقاءك في الشوارع والمنتديات العامة والمجتمعات الخاصة ؟

٤ ــ ايقول لك هؤلاء معتذرين اذا ما استوقفتهم « ثق بأني لم ارك قط ! لقد كنت شارد اللب والنظرات » ؟

٥ ـ اتعتقد ان الذين يقولون ان الوقت من فضة مجانين ؟

٦ ـ ايعني تعبير « لن يطول حديثي اكثر من بضع دقائق » ، في قاموسك الخاص ، انك ستجبر محدثيك على الاستماع اليك مدة ساعة او اكثر ؟

٧ ـ اتنتحل صديقاتك شتى الاعذار لعدم الخروج برفقتك في نزهات عندما تدعوهن الى ذلك ؟

٨ ـ اتواصل ثرثرتك مع صديقك بالرغم من ظهور علائم قلة الصبر وعدم الاحتمال ، بله الالم ، على وجهه ؟

٩ ـ ايجيب محدثوك عن اسئلتك الكثيرة بلا أو نعم ، يخرجونهما بنبرة واضحة ويتبعونهما بتنهدة عميقة ؟

١٠ ـ أيقابلك معارفك في الطريق فيردون على ابتسامتك اللطيفة وتحيتك بالاعتذار عن اسراعهم وعدم استطاعتهم التوقف لارتباطهم بموعد ؟

١١ ـ اتعتقد ان الذين يجدون الراحة التامة في الانعزال ، ويؤثرون هذا النوع من الحياة على سواه ، مصابون بمس ؟

١٢ ـ اتشعر في اعماقك بانك رجل فائق الوصف والتعبير لا يشق له غبار بعد قضائك ساعات وساعات في الثرثرة التي لا طائل تحتها ؟

١٣ ـ اتصف رجل الاعمال الذي يضع فوق رأسه لوحة كتبت عليها هذه العبارة : « افضل الزيارات هي الزيارات القصيرة » بأنه رجل غير طبيعي وغير متزن ؟

١٤ ـ اتطول زياراتك الى ساعة متأخرة بالرغم من انك كنت مقررا الا تستمر هذه الزيارات هذه المدة ؟

١٥ ــ اتزور غالبا معارفك دون ان تنبئهم بذلك ؟

١٦ ــ أتساءل بينك وبين نفسك عما اذا كانت زيارتك مبعث سرور وغبطة لهم ؟

١٧ ــ اتساءلت يوما من الايام عما اذا كانت احاديثك التي تنثرها جزافا على اصدقائك ذات فائدة اساسية لهم ؟

١٨ ــ اتعتقد انك لبـق ؟

١٩ ــ اتظن أن لا شيء في الوجود يعدل قيمة الكتاب والسكون ؟

٢٠ ــ اتعتقد انك تستطيع الحياة اسبوعا كاملا في عزلة عـن معـــارفك ؟

الاجـوبة

احسب نقطتين اثنتين لكل جواب « نعم » من الاســئلة العشرة الاولى ، ونقطتين كذلك لكل جواب « لا » من الاسئلة العشرة التالية . فاذا حصلت على ما فوق ٣٦ نقطة فانك تكون مزعجا ، ثقيل الظل ، من الطراز الاول . ومن ٣٢ ــ ٣٦ تكون ثرثارا « ممتــازا » لا تستطيع الصمت نصف ساعة من الزمن . ومن ٢٦ ــ ٣٠ تكون من الذين يتهرب منهم معارفهم ويتجنبون رؤيتهم ومعاشرتهم . ومن ٣٠ ــ ٢٤ تكون مزعجا بعض الشيء ، وفي مناسبات خاصة . ومن ١٤ ــ ١٨ تكون رجلا عاديا . ومن ٨ ــ ١٢ تكون لبقا ومن الذين يغتبط معارفهم بعشرتهم ولقائهم . اما اذا حصلت على ما دون ٨ نقط فتكون من القلائل الذين يستحقون اعجاب الجميع لتحليهم بفضيلتي اللباقة والرزانة .

ما مدى شعبيتك ؟

هل تتساءل احيانا اذا كنت محبوبا من الآخرين ؟ هذه طريقة لمعرفة ذلك . فسلسلة الاسئلة التالية الاربعة والعشرين الموضوعة على اساس اختبارات وتجارب سيكولوجية ، موضوعة لتعطيك تقديرا عاما من شعبيتك الشخصية وقدرتك على صنع الاصدقاء . اجب عن كل سؤال بنعم او لا ، ثم انظر الاجوبة الصحيحة لتقابل معها اجوبتك .

١ ـ هل تفصح عن رايك بحرية ودون ان يطلب اليك ذلك ؟

٢ ـ هل تشعر انك ارفع مستوى من ثلاثة من افضل اصدقائك ؟

٣ ـ هل تحب ان تاكل وحدك ؟

٤ ـ هل تقرأ قصص الجرائم التي تنشر في الصفحة الاولى من الصحف ؟

٥ ـ هل ان اختبارات كهذا الاختبار تهمك ؟

٦ ـ هل تتحدث عن مطامحك ، وخيبات املك ، ومشاكلك ؟

٧ ـ هل تقترض مالا في اغلب الاحيان ؟

٨ ــ هل انت من المؤمنين على مبدأ « كل امرىء يدفع ما يصيبه من نفقات طعامه » ــ شراكة حلبية ؟

٩ ــ عندما تصف شيئا ما حدث ، هل تدخل في التفاصيل الصغيرة ؟

١٠ ــ هل تعتز بأنك شديد الصراحة ؟

١١ ــ هل تدع الناس ينتظرونك عندما تكون على موعد معهم ؟

١٢ ــ هل تحب الاولاد حقا ــ بالطبع غير اولادك ؟

١٣ ــ هل تجد متعة في تبادل النكات مع الآخرين ؟

١٤ ــ هل تعتقد انه لا يجمل بالكهول الوقوع في الحب ؟

١٥ ــ هل تكره قلبيا اكثر من سبعة اشخاص ؟

١٦ ــ هل تضمر او تغذي احقادا ؟

١٧ ــ هل تستعمل دائما كلمات من مثل « فظاعة » ، « رهيب » ، « مميت » ؟

١٨ ــ هل يثيرك عاملو السنتـرال في التلفون او البائعون في المخازن ؟

١٩ ــ اتعتبر من لا يشاطرك حماستك للموسيقى ، والمطالعة ، والرياضة ، اناسا حمقى ؟

٢٠ ــ هل تنقض وعودك بقدر ما تفي بها ؟ (فكر مرتين قبل الاجابة) .

٢١ ـ هل تنتقد غالبا ، ومواجهة ، افراد اسرتك ، وافضل اصدقائك ، وزملاءك ؟

٢٢ ـ هل يصيبك الحزن أو اليأس عندما تسوء الامور ؟

٢٣ ـ أتسر دائما لنجاح اصدقائك (عندما لا يحالفك الحظ شخصيا) ؟

٢٤ ـ هل تشترك في نشر الوقائع المثيرة ؟

الاجوبة

هذه هي الاجوبة الصحيحة (بقدر ما لذلك علاقة بالشعبية) . قابل بين اجوبتك وبينها ، واحسب نقطة واحدة لكل جواب مطابق . وبقدر ما يرتفع مجموع عدد النقاط يمكنك ان تعتبر نفسك محبوبا . واكبر مجموع هو ولا ريب ٢٤ . ولكن حذار من اعتبار نفسك غير شعبي اذا لم تبلغ الرقم . فبامكانك أن تسجل الرقم ١٧ وتبقى مع ذلك محبوبا أيضاً ...

١ ـ لا . ٢ ـ لا . ٣ ـ لا . ٤ ـ نعم . ٥ ـ نعم . ٦ ـ نعم . ٧ ـ لا . ٨ ـ لا . ٩ ـ لا . ١٠ ـ نعم . ١١ ـ لا . ١٢ ـ نعم . ١٣ ـ نعم . ١٤ ـ لا . ١٥ ـ لا . ١٦ ـ لا . ١٧ ـ لا . ١٨ ـ نعم . ١٩ ـ لا . ٢٠ ـ لا . ٢١ ـ لا . ٢٢ ـ لا . ٢٣ ـ لا . ٢٤ ـ نعم .

هل أنت صالح لعملك ؟

قد تكون خير من يصلح للعمل الذي تقوم به ، وقد تكون مهنتك أنسب المهن اليك ، ومع هذا فمن المحتمل ان تعاني من المضايقات ما يجعل ذلك دون ما تحب وتشتهي . ولعلك لا تصلح للعمل الذي تزاوله ، وتصلح لغيره . وسواء أكان وضعك هذا أم ذاك ، فانك تستطيع أن تبلغ بحياتك مدى افضل من المدى الذي بلغته .

وهذه الآن اربعة عشر سؤالا تتعرف منها على اسباب متاعبك ، وهل انت مصدر هذه المتاعب ، أم هو عملك ، ام رئيسك ؟ امنح نفسك لدى الاجابة من الاسئلة علامة (+) اذا ظننت انك موفق في عملك ، وضع علامة (ـ) اذا لم يكن هذا ظنك . وعند حيرتك في التقدير بين التوفيق او عدمه ، ضع علامة (؟)

الاسـئلة

١ ــ هل تتحدث دائما عن عملك ، في بيتك وبين اصدقائك ؟

اذا كنت لا تفعل ذلك ، فانما يكون عملك لا يثير اهتمامك . اما اذا كنت تتحدث عن عملك ليل نهار ، الى حد ازعاج اصدقائك واهل بيتك بهذا الحديث المتواصل ، فانك تقيم الدليل على ان عملك يثير اهتمامك .

غير ان هذا الاسراف في الحديث عن العمل قد يكون من قبيل التخفيف من بعض المتاعب والمنغصات . وهذا أمر طبيعي ، لأن لكل عمل متاعبه ، ولا بدّ لك من الترويح عن نفسك احيانا بهذا الاسراف . ولكن الامر يختلف كثيرا اذا كان التذمر والشكوى جديين ، وديدنك دائما ، ويكون معنى ذلك أن العمل الذي تؤديه لا يصلح لك .

٢ ــ هل تذهب الى عملك راضيا ؟

اذا كان هذا شأنك ، فتكون تمارس العمل الذي تصلح له . واذا آن اوان الانصراف ونفضت يدك من عمل كنت تقوم به فان ذلك يعتبر دليلا سيئا ، في حين انك اذا حملته معك الى البيت لانجازه ، فذلك دليل على رضاك عن عملك ، وتوفيقك فيه .

٣ ــ هل تستسلم احيانا الى احـــلام اليقظة في حين انه ينبغي انشغالك بعملــك ؟

اذا كان الامر كذلك ، فانه يعني انك لا تستسيغ عملك ، أو انه لا يستأثر باهتمامك .

٤ ــ هل تفضل العمل مع غيرك كفرد في فريق ، ام تفضل العمل منفــردا ؟

البعض يميل الى الاعمال التي تحتاج الى تفكير ، في حين يميل البعض الآخر الى الاعمال اليدوية ، بينما يميل فريق ثالث الى الاعمال التي تتطلب الاتصال بالناس . ومن هنا ينبغي لك معرفة نوع العمل الذي تود مزاولته ، وكيفية مزاولته . ادرس كل هذه الاعتبارات ، وقارن بينها وبين مقتضيات عملــك !

واذا كنت ذا ميول مختلطة ، فزاول العمل الذي يتيح لك استغلال مواهبك اكثر من سواه .

٥ ــ هل تظن احيانا ان رئيسك لا يرتاح اليك ؟

أذا كان الامر كذلك فامض في عملك ، وابحث عن مواطن الخلل فيه . واغلب الظن أن من يساوره هذا الاحساس يكون ثمة ما يحتاج الى تغيير في سلوكه .

٦ ــ هل تشعر زوجتك انك تزاول العمل الذي تصلح له ؟

لعلّها لا تعرف الكثير عن طبيعة عملك ، ولكنها تعرفك ، وتستطيع ان تستشعر قبلك حماستك له أو تبرمك به !

٧ ــ هل تؤدي عملك حسب النظام المرسوم له ، ام انك تسير فيه وفق طريقتك الخاصة ؟

لعل القيام بالعمل وفق النظام المرسوم له دلالة على أنك تحب النظام وتميل الى التعاون مع الآخرين . اما اذا كنت ممن يفضّلون العمل حسب طريقتهم الخاصة ، فمعنى ذلك انك اما تحب الاستقلال ، او انك تميل الى القيام بعملك على احسن وجه .

٨ ــ هل تستطيع ان تبلغ في عملك مستوى اقرانك ، فلا تبقى متخلفا عنهم ؟

اذا أنت تفوقت على الآخرين دونما جهد ، فبامكانك ان تترقّى في عملك . اما التخلف عنهم فقد يكون مرجعه اما الى فقدان الرقابة ، او الى حاجتك الى مزيد من المران . ويمكن أن يدلّ هذا التخلف على أنه من المستحسن مزاولتك عملا آخر يختلف عن عملك الحالي .

٩ ــ هل تدرك ما هو متوقع منك في عملك ؟

هذا امر جوهري ، ذلك بأن رضى المرء عن عمله يجب ان يهمه اكثر من دخله منه .

١٠ ـ هل انت ممن يفضل ان يؤمر ويوجه ، أم انك تفضل ان تكون آمـرا ؟

يتطلب بعض الاعمال الاشخاص الـذين يسيطرون على الآخرين ويوجهونهم ، ومن في وسعهم البت بسرعة ، في حين ان هناك اعمالا تتطلب اناسا يقنعون بمزاولة اعمال لا تتطلب منهم غير اتباع التعليمات . فما هو رايـك ؟

فاذا كنت ممن يميلون الى اصدار الاوامر ـ وانت مؤهب لاصدارها ـ فانك تتسبب لنفسك ولسواك بالمتاعب اذا كان عملك يقتضي الطـاعة واتباع الاوامر . وعلى نقيض ذلك ، فانك لا تصلح لادارة اي عمل اذا كنت ممن يخشون ابداء راي او اصدار أمر .

١١ ـ كيف وصلت الى مهنتك الحالية ؟

اذا كنت قـد تدربت على عملك ومارسته ، بعد أن تكون اخترته ورغبت فيه وسعيت اليه ، فمعنى ذلك أنك تزاول العمل الذي تصلح له . اما اذا كنت قد عينت فيه لانه اقصى ما استطعت الحصول عليه ، او اذا كنت قد ارتضيت به لقبض مرتب آخر الشهر ، فمعنى ذلك أن هذا العمل لا يصـلح لك .

١٢ ـ هل تميل الى مساعدة زملائك في العمل ؟

اذا كان الامر كذلك ، ولم تكن الشخص الذي يقـوم بمجرد عمل وحسب ، فهذا يعني أنك تهتم بعملك ، والا اعوزتك الرغبة في العمل ، أو كنت تميل الى الانطواء على نفسك .

١٣ ـ هل أنت مطلع على نظام المؤسسة التي تعمل فيها ، ومركز وظيفتك بالنسبة الى سائر اقسامها ؟

ان الشخص الملم الماما تاما بالمؤسسة التي يعمل فيها ، ويعرف علاقة جهده المتواضع بالنسبة الى العمل الضخم الذي تقوم به المؤسسة

ككل ، هو في القالب الموظف الراضي عن عمله . اما الموظف المتبرم والعامل الخامل فهو من يغيب عنه ذلك .

١٤ ــ هل ترغب في مزاولة اولادك العمل نفسه الذي تزاوله ؟

قد يكون لدى أولادك من الرغبات والنشاط ما يختلف عما لديك . وقد يكون هناك صفات مشتركة فيما بينكم . فاذا كنت تشعر بالسعادة اذا ترسّم أولادك خطاك ، فقد يعني ذلك أنك تقوم بالعمل الذي تصلح له . أما اذا كان يسيئك ان يزاولوا العمل نفسه الذي تزاوله او انه لا يهمك كثيرا مزاولتهم اياه او عدم مزاولته ، فهذا دليل على عدم رضـــاك عن عملـــك !

النتيجـة

بعد هذه الاسئلـــة ينبغي لك احصاء العلامات (+) والعـــلامات (ــ) وعلامات الاستفهام (؟) . ولكن على الرغم من ان هذه الطريقة لن توفّر لك التقدير الصحيح الدقيق الوافي ، فانها ، مع ذلك ، تساعدك وتحفزك على التفكير في شؤونك ، ومؤهلاتك ، ومقدرتك ، والعمل الذي تزاوله حاليا ، او العمل الذي ترغب في مزاولته .

هل انت لبق ؟

اللباقة ، في نظر الكثيرين ، من الصفات الحميدة التي يتحلى بها المرء . فاللبق ذو مكانة مرموقة في المجتمع . وهو شديد الملاحظة ، يتحاشى التفوه بما يسوء الآخرين أو يجرحهم ، كما يفعل كل ما يدل على علو الهمة ونبل النفس ، باذلا قصارى جهده لمساعدة اخوانه ...

اما انت ، فما هي نظرة المجتمع اليك ؟ أيرى فيك معارفك صفة اللباقة والذوق ، ام انك في نظرهم فقط فضولي ، تتدخل في امور لا تعنيك ، فتسمع في اغلب الاحيان ما لا يرضيك ؟ لتعرف ذلك اجب عن الاسئلة العشرين التالية بـ « لا » أو « نعم » .

الاسئلة

١ — اذا ما اضطررت الى توجيه ملاحظة الى احدهم ، اتتحاشى اغاظته وجرح كبريائه ؟

٢ — أتتحاشى سؤال النساء عن اعمارهن ؟

٣ — اتلجأ الى استعمال التعابير اللطيفة التي تنم عن حسن تربية عندما تطلب الى احدهم قضاء أمر لك ، او اعطاءك شيئا ما ؟

٤ — اتتحاشى جرح كبرياء احدهم اذا ما اردت ان تدعوه الى سهرة

او حفلة ما بقوله : « قدّمت الي بطاقتان للحفلة الفـلانية ، اترغب في مرافقتي اليهـا ؟ »

٥ ــ اذا جئت احدا بخبر سيىء ، اتعرف كيف تطلعه عليه دون ان تسبب له اضطرابا عنيفا ؟

٦ ــ عندما تقدّم الى بعضهم احسانا ، اتتعمد ان تدخل في روعهم انهم هم الذين يفعلون ذلك من آجلك ؟

٧ ــ اقيل لك : « يستحيل ان يكون لك اعداء ! » ؟

٨ ــ اتستطيع تبيّن امارات السآمة والملل على زوارك فتعمد الى ادخال الانشراح والغبطة الى نفوسهم ؟

٩ ــ اتظن ان الحكمة تقضي بألا تطلع الآخرين على مشاكلك ؟

١٠ ــ اتتحاشى ما وسعك تحقير مرؤوسيك في مقر عملك او في اي مكان آخـر ؟

١١ ــ اذا كان عليك ان تمد يد المساعدة الى الفقراء من اصدقائك او ذوي قرباك ، اتعرف كيف تفعل ذلك دون ان تحرج موقفهم وتجعلهم فريسة للحياء والصغار النفسي ؟

١٢ ــ اتعرف قيمة الكلام الذي تفوه به ، فلا تتلفظ امام محدثيك بما يجرح كبرياءهم ؟

١٣ ــ اتعتقد انك خبير نفساني ؟

١٤ ــ اينيط بك والدك او اصدقاؤك القيام بمهمة دقيقة تتطلب مهارة ولباقة وحسن تخلص ؟

١٥ ــ اتتحاشى التحدث عن « الحبل في بيت المشنوق » ــ كما يقول هذا المثل القديم المعروف ؟

١٦ ــ اذا قمت بزيارة احدهم وطالت زيارتك الى ساعة متأخرة من الليل ، اتتساءل عما اذا كنت قد سببّت له اي ازعاج ؟

١٧ ــ أتستطيع اقالة رئيسك من عثاره وخطاه ــ والله وحده معصوم عن الخطأ ــ دون ان تدعه يشعر بذلك ؟

١٨ ــ اتنتبه ، بوجه عام ، الى اتفه خطأ يرتكبه زيد من الناس ؟

١٩ ــ ايلجأ اليك مرتكبو الاخطاء ليفيدوا من نصحك وارشادك في اغلب الاحيــان ؟

٢٠ ــ ايرغب معــارفك أن تكون في جملة المدعوين الى حفــلاتهم واعيــادهم ؟

الاجــوبة

احسب الآن نقطة واحدة لكل جواب « نعم » فاذا حصلت على ما فوق ١٧ نقطة فتكون لطيف المعشر ، نبيل الروح ، لبقا من الطراز الاول بل ان اللباقة مجسدة فيك . ومن ١٤ الى ١٧ فانت لست من طبقة الذين يتحدثون عن « الحبل في بيت المشنوق » . ومن ١٠ الى ١٣ تكون لبقا بعض الشيء ، ومن الذين يتمتعون بمكانة لا بأس بها في المجتمع الذي يعيشون فيه . ومن ٦ الى ٩ تكون ثقيل الظل بعض الشيء ، ترتكب اخطاء قليلة في تصرفك . ومن ٣ الى ٥ تكون بعيدا عن اللباقة والذوق بعد الثريا عن الثرى . اما ما دون ذلك فان الخطر بنبذك من المجتمع عظيم . وعليك اذا اردت أن تتجنب ذلك ان تحلل بدقة كل كلمة قبل أن تلزم جانب الصمت ، وقديما قيل : لسانك حصانك ، أن صنته صانك !

هل أنت دون جوان ؟

لا جدال في ان الموقع الذي يتمه بعض الرجال من نفوس الجنس اللطيف يختلف اختلافا ظاهرا عن الموقع الذي يتمه البعض الآخر . فثمة رجال يروقون في عيون النساء اللواتي يعتبرن كل واحد منهم زير نساء أو « دون جوان » ، وآخرون لا يمكنهم بحال من الاحوال ان يثيروا اعجاب اية بنت من بنات حواء ... وهناك اناس يأتون في درجة متوسطة بين هذين الطرفين . اما انت فاية درجة تحتل ؟ اتنظر اليك النساء نظرتهن الى « ذي اللحية الزرقاء » وينفرن منك ، أم أنهن يرين فيــك كازانوفا الساحر ؟ لتعرف ذلك ، أجب بصراحة متناهية عن الاسئلة العشــرين التالية ، بلا أو نعم .

الاسئلـة

١ ــ اتعتقد أن التافه من كلامك ، والعاري من كل صحة ، تعدّه النساء حقائق لا تقبل الجدل لانه صادر عنك ؟ ايعتبر افراد الجنس اللطيف نكاتك ، مهما تكن « باردة » ، من دلائل العبقرية فيك ؟

٢ ــ اتظن ان للنساء فيك رأيا حسنا لا يدانيه رأيك انت في نفسك ؟

٣ ــ أيزعجنك بالمخاطبات التليفونية منتحلات اعذارا شتى هن اقدر الجميع على استنباطها ؟

٤ ـــ اتميل النساء الى التحدث عنك بكل ما هو خـــير وحسن ، متجنبات ، عفوا او عمدا ، التحدث عن عيوبك ونقائصك التي تعرف انت نفسك انها كثيرة لا يحصرها عدّ ؟

٥ ـــ اتلاحظ انهن يذكرن بالتفصيل اتفه الامور التي ترويها لهن ؟

٦ ـــ ايزرنك وانت متوعك المزاج توعكا بسيطا زيارات متعددة الى درجة انهن يجعلنك مريضا حقا ، وعلى كره منك ؟

٧ ـــ أيستحلفنك بكل غال وعزيز لديك ان تكتب اليهن غالبا عندما تودعهن لتذهب الى مكان قصي تقضي فيه عطلتك ؟

٨ ـــ اتعمد المعجبات بك الى مزاولة الرياضة لدى معرفتهن انك من الرياضيـــين ؟

٩ ـــ أيحرصن على مشاهدة الحفلات الرياضية التي تشترك فيها ويصفّقن لك بالرغم من انك صفر الى الشمال في هذه اللعبة الرياضية او تلك ؟

١٠ ـــ ايسارعن الى مراقصتك حالما تدعوهن الى ذلك ؟

١١ ـــ هل بلغك انك الحديث الشاغل للاوســـــاط النسائية التي تعرفك ، وموضوع بنات حواء المفضل ؟

١٢ ـــ هل بلغك كذلك انك غالبا ما كنت السبب في مشاهد غيرة شديدة في هذه الاوساط ؟

١٣ ـــ ايدعينك لحضور مختلف الاعياد والحفلات التي يقمنها ؟

١٤ ـــ اتقول لك احداهن ، اذا ما تخلفت عن حفلة من حفلاتها : آه لو تعلم كم كان جو الحفلة موحشا ، قاتما لغيابك ؟

١٥ ـــ هل قيل لك ان المرأة الفلانية ، التي لا تخصها بأي عطف او عاطفة يختلفان عما تخصّ به سائر بنات جلدتها ، لا تفكر الا فيك ، وانك فتى احلامها ، وآسر فؤادها ؟

١٦ ــ ايداين على تعقبك بالرغم من محاولتك التخلص منهن والابتعاد منهــن ؟

١٧ ــ ايصطنعن اللطف والتهذيب معك أو حسن الالتفات اليك ؟

١٨ ــ ايعمدن الى التجمل والتزين بكل الوسائل الممكنة عند خروجهن معك ليبدين اجمل من المعتاد ؟

١٩ ــ ايغضضن الطرف عن خشونتك وسوء تصرفك وسلوكك ولا ينفككن يطاردنك ويتوددن اليك ؟

٢٠ ــ ايشغفن بكل ما يروقك وترتاح اليه نفسك ، وينسجن على منوالك في مختلف نوازعك منذ تعرفهن اليك ؟

الاجــوبة

احسب نقطة واحدة لكل جواب نعم . فاذا ما كنت صريحا في اجوبتك وحصلت على ما فوق ١٧ نقطة فانك « دون جوان » من الطراز الاول ، وتتربع على عرش القلوب .

من ١٤ ــ ١٧ : تكون ذا مكانة مرموقة في عيون الجنس اللطيف .

من ١٠ ــ ١٣ : انك تروق في عيونهن بعض الشيء .

من ٦ ــ ٩ : انهن يجدنك لطيف المعشر ، اما ما دون ذلك فانك تكون رجلا عاديا لا يثير اهتمام احد من الجنس اللطيف .

امتحان نفساني للوالدين

بقدر ما تكون اجاباتك بـ « نعم » عن الاسئلة التالية ، تتضاءل فرص حدوث المشاكل بينك وبين اولادك .

١ ـ أتحب زوجتك واولادك بحنان ؟

٢ ـ أتهتم اهتماما عميقا ببيتك ، وتسهم ما امكنك في جعله جذابا ؟

٣ ـ أتلاعب اولادك اذا كانوا صغارا ، او تتخذهم رفاقا عندما يكونون اكبر سنـا ؟

٤ ـ أتمنحهـم دائما الوقت الكـافي لتصغي بعطف الى مشاكلهم وقضاياهم ؟

٥ ـ أتشجع اولادك على تنمية قدراتهم الطبيعية واهتماماتهم القيّمة ؟

٦ ـ اتعلّم اولادك قيمة المال الصحيحة ، وتنمي في نفوسهم الشعور بعمل الخيـر .

٧ ـ اتستقبل بترحاب اصدقاءهم الذين يدعونهم الى البيت ؟

٨ ـ اتعدل في مجازاتك لهم ، سواء اكان ذلك من ناحية العقاب أم الثـواب ؟

٩ ـ اتتكلم بلطف ، ولكن بطريقة مقنعة ؟

١٠ ـ اتوحي اليهم بالايمان بالقيم الروحية وذلك بجعلهم يرافقونك ، بانتظام ، الى بيت الله ؟

١١ ـ اتضع قيمة كبرى ، وتعلق اهمية قصوى ، على الصدق ؟

١٢ ـ هل ان تصرفك يقوم مثالا رائعا يحتذيه اولادك ؟

١٣ ـ اتشاطر اولادك القضايا والمشاكل التي تواجه الاسرة ؟

امتحن نفسك بهذا الاختبار الصحي

اجب عن الاسئلة التالية بأقصى ما يمكنك من الامانة والاخلاص . والجواب **نعم** أو **لا** بالحرف الاسود هو الجواب الصحيح لأفضل الحالات الصحيــة .

١ ـــ اتنام نوما عميقا غير متقطع طوال الليل ؟ **نعم** لا

٢ ـــ اتزن خمسة كيلوغرامات اكثر او اقل من المعدل ؟ **نعم** لا

٣ ـــ انت شديد الحساسية لاكثر من لونين او ثلاثة من الطعام ؟ نعم **لا**

٤ ـــ انت موسوس من انك تشكو علة ما ؟ نعم **لا**

٥ ـــ اتتمتع بالطاقة الكافية لاداء عملك على اتم وجه ؟ **نعم** لا

٦ ـــ اتدخن اكثر مما ينبغي ؟ نعم **لا**

٧ ـــ اتصاب بالزكام اكثر من مرتين او ثلاث مرات في السنة ؟ **نعم** لا

٨ ـــ اتستمتع بوجبات الطعام ؟ نعم **لا**

٩ ـــ اتستيقظ عادة مكتمل النشاط ؟ **نعم** لا

١٠ ـــ اتشكو بين آن وآخر من سوء الهضم ؟ نعم **لا**

١١ ـــ اتمارس بانتظام تمارين رياضية ملائمة لسنك وحالتك الجســدية ؟ **نعم** لا

١٢ ــ اتتردد على طبيب الاسنان على الاقل مرة في السنة ؟ نعم لا

١٣ ــ اتحاول عادة أن تنظر نظرة متفائلة الى المشاكل في حياتك ؟ نعم لا

١٤ ــ اتقوم بكشف طبي على صحتك مرة في السنة ؟ نعم لا

١٥ ــ عندما تكون مريضا وتطلب نصيحة الطبيب ، هل انــك تتقيد بهـــا ؟ نعم لا

١٦ ــ ايستمر الزكام الذي تصاب به اكثر من اسبوعين ؟ نعم لا

١٧ ــ اتصاب بصداع بين آن وآخر ؟ نعم لا

١٨ ــ اتتعاطى حبوبا للقضاء على الالم بدلا من ازالة سبب الالم؟ نعم لا

١٩ ــ اتوحي الى نفسك بافكار صحية صحيحة ؟ نعم لا

٢٠ ــ اتشرب على الاقل كوبين من الماء بين وجبات الطعام ؟ نعم لا

٢١ ــ اتجلس لتناول الطعام عندما تكون شديد القلق والغضب ؟ نعم لا

٢٢ ــ اتفرط في تناول المشروبات الروحية ؟ نعم لا

٢٣ ــ اتعنى عناية معقولة بصحتك ؟ نعم لا

يمكنك استخدام هذه الاسئلة في الامتحان كلائحة يومية للمراجعة والتاكد من صحة ما تقوم به ... فباتباعك النصيحة التي يتضمنها هذا الاختبار تستطيع أن تنشيء عادات صحية افضل ، وتكسب حياة اكثر معافاة وقــوة !

هل أنت مخترع ؟

ماري كوري ، باستور ، اديسون ، وسواهم كثيرون من المخترعين العالميين كانوا في صباهم ، لا بل قبل ذلك ، وفي سن الدراسة يختلفون عنا بالطبع . فليس مخترعا كل من اراد ان يصبح مخترعا . ينبغي أن تتوفر فيه بعض مزايا الخيال والمثابرة .

وانت ايها الطالب ، اتعتقد انك تتمتع بالميول التي تتيح لك النسج على منوالهم ؟ أجب عن هذه الاسئلة العشرة التالية ، فلعلك تعرف اذا كنت على الطريق ...

الاسئلة

١ ــ ايتفق لك احيانا ان تمضي سحابة ما قبل الظهر في عمل صعب تود انجازه مهما كلف الامر ؟

٢ ــ عندما ياتي رفاق لك طالبين اليك مرافقتهم لقضاء امر ما ، هل تترك كل شيء انت منهمك به ، لتخرج معهم ؟

٣ ــ اتحب تقليب صفحات القواميس والموسوعات ؟

٤ ــ هل تمكنت حتى اليوم من ابتكار اشياء غريبة ، وادوات لا تفيد شيئا ، او حاولت ان تحسّن بعض الادوات واجزاء آلات موجودة ؟

٥ ــ اذا كان لك ان تختار ، فهل تفضــل حضور مبــاراة في كرة القدم على زيارة معرض علمي ، أو حضور محاضرة علمية ؟

٦ ــ عندما ترى آلة ما تعمل ، هل تحس في نفسك ميلا شديدا ملحا لمعرفة كيفية عملها ؟

٧ ــ اسبق لك ان غادرت المنزل وانت لابس حذائين ، كل « فردة » منهما بلون ، او وضعت بعض الخردل على « عروس » من المربى ، دون ان تتنبه الى ذلك ، لانشغال فكرك في حل مشكلة ما ؟

٨ ــ الا تجد اي فائدة للروايات العلمية الخيالية التي راجت سوقها ــ كما راجت سوق الافلام المماثلة ، في الاونة الاخيرة ؟

٩ ــ عندما تكون واثقا من انك على حق ، هل تصمد امام راي اي كان حتى لو كان مخاطبك يعرف أكثر منك ؟

الاجوبة

احسب نقطة واحدة لكل مرة اجبت فيها بـ « نعم » عن اي سؤال من الاسئلة التالية : ١ ، ٣ ، ٤ ، ٦ ، ٧ ، ١٠ . واحسب نقطة واحدة كذلك لكل « لا » من الاسئلة التالية : ٢ ، ٥ ، ٨ ، ٩ .

والان اجمع النقاط ..

ــ فاذا تجمع لديك اكثر من ٧ نقاط : فانت عنيد جدا ، وصاحب مخيلة واسعة ، وسريع التصور ، ولكن شارد الفكر ، ولا يمكن ان تصبح مخترعا في المستقبل .

ــ من ٤ ــ ٥ نقاط : ان ميلك الى البحث ليس حصريا ، وذلك لا يمنعك من اللهو .

ــ اقل من ٤ نقاط : اذا لم يتدخل القدر والمصادفة ، فانك لن تتجه اطلاقا وجهة الابتكار والاختراع !

هل تحسن استعمال عطلتك ؟

ليس من الغلو في شيء القول ان ثمة اناسا عديدين لا يحسنون اغتنام عطلتهم واوقات فراغهم ، فتراهم يقفون مكتوفي الايدي في مثل هذه المناسبات الذهبية التي يستطيعون استثمارها بشتى السبل وعلى راسها الراحة والاستجمام ، طبيعيا وادبيا ، ليتسنى لهم استئناف اعمالهم بعلو همـــة ووفرة نشاط ... فتمر الايام سراعا ، ويعودون الى مزاولة اعمـــالهم كأن لم تكن لديهم اية عطلة . وهناك كثيرون اعتادوا الحياة العملية تراهم يتضجرون من العطلة وساعات الفراغ ولا يقر لهم قرار الا بالعودة الى مقر اعمالهم .

الاسئلـــة

١ ــ اتفكر بعطلتك قبل ان يحين موعدها كيلا تضيع في اللحظـــة الاخيرة الساعات الثمينة في البحث عن المكان الذي تريد قضاء عطلتك فيه . او استئجار غرفة في احد الفنادق مثلا ؟

٢ ــ اتسعى الى التخلص من اصدقائك الثقيلي الظل ليتسنى لـــك تذوق حلاوة الراحة ؟

٣ ــ اتعمد الى حزم حاجاتك الضرورية للعطلة في آخر لحظة ؟

٤ ـــ اتسعى الى طرد جميع الهواجس والوساوس وكل ما له صلة عملك في اثناء عطلتك ؟

٥ ـــ اتحاول ان تحيا في عطلتك نوع الحياة الذي تحبه وتصبو اليه ؟

٦ ـــ اتتجنب التفكير الدائم في المدة التي تبقت لك من عطلتك ؟

٧ ـــ اتقوم بنزهات والعاب رياضية في عطلتك هذه ليزداد نشـــاطك وتقبل في نهايتها على عملك بهمة قعساء ؟

٨ ـــ اتتهرب عند بدء عطلتك من حمل بعض الحاجات الكمالية التي تستطيع الاستغناء عنها ؟

٩ ـــ اتتهرب من اضاعة ايام عطلتك دون ان تحسن استثمارها الـى اقصى حد ممكن ؟

١٠ ـــ اتختار احدى القرى الوادعة الجيدة المناخ ، لقضاء عطلتك ؟

١١ ـــ اتحمل معك بعض المؤلفات التي تذوب شوقا لمطالعتها لانه لم يكن لديك متسع من الوقت لقراءتها من قبل ؟

١٢ ـــ اتعمد الى الابتعاد عن مقر عملك ما استطعت الـى ذلك سبيلا كيلا يزعجك صاحب العمل اذا ما طرأ طارىء مفاجىء ؟

١٣ ـــ اتعتقد انه من الضروري استئناف العمل ، بعد العطلة ، وانت رجل جديد ، متزن طبيعيا وادبيا ؟

١٤ ـــ اتفكر في اوقات فراغك بـــ « تشريح» نفسك وتقدير مؤهلاتك ، واتخاذ بعض المقررات بهذا الصدد ؟

١٥ ـــ اتفكر ، قبل اي شيء آخر ، في ان تصبح رجلا آخر جديدا ، ام انك ترضى بالبقاء على ما انت عليه ؟

الاجوبة

احسب نقطة واحدة لكل جواب « نعم » فاذا ما حصلت على اكثر من ١٢ نقطة فانك تعود من عطلتك وقد اصبحت متزنا طبيعيا وادبيا . ومن ٩ الى ١١ تكون قد احسنت استثمار عطلتك الى اقصى حدود الاستثمار . ومن ٦ الى ٨ تكون قد ضاعت عليك ساعات ثمينة دون ان تفيد منها . ومن ٣ الى ٥ تكون قد اضعت اياما بكاملها . اما اذا حصلت على ما دون ٣ نقط فتكون العطلة والعمل لديك سيان ، وكان الاجدر بك البقاء حيث انت في مقر عملك . ويكون « تغيير » الهواء كل ما استطعت ان تفيده من هـذه العطلة .

اختبر مواقفك

هذه لائحة بالمواقف التي تساعدك على معرفة ما اذا كنت تحيا وفقا لمبدا تجنب الانانية او التمتع بالاكتفاء الذاتي بوضع نفسك مكان الآخرين . سجل من « ١ » الى « ٣٠ » على قصاصة ورق ، ثم اقرأ كل سؤال من الاسئلة التالية وانسخ الرقم المدون في الاعمدة امام السؤال الذي يجيب عن كل سؤال اجابة ملائمة . ثم اجمع ما تسجله من نقاط .

الاسئلة	نعم	لا	؟
١ ــ اهناك شخص اود ان أصفي معه حسابي لانه يعاملني معاملة حسنة ؟	٥٠	٠	٢٥
٢ ــ الغضب من شخص يتقدمني قصدا في صف من الناس ؟	١٠	٠	٥
٣ ــ هل التزم بالموضوع في مناقشة ما دون ان الجأ الى السخرية او التسفيه او الاتهام ؟	٠	٢٠	١٠
٤ ــ الفرح من اصغائي الى ما يصيب الآخرين من سوء حظ او محن ؟	٢٠	٠	١٠
٥ ــ أاعتقد ان اولئك الذين قدموا تعويضات عن اخطائهم ينبغي ان يمنحوا فرصة ثانية ؟	٠	٢٠	١٠

٦ ــ اقر واعترف بالمزايا الحميدة التي يتمتع بها خصم من خصومي واناهضه من اجل ذلك ؟	٠	٢٠	١٠
٧ ــ استمتع بكشف الاسرار الشخصية ، وبنشر الشائعات ؟	٢٥	٠	١٥
٨ ــ ابدي قبولا بدفع ضرائب اضافية من اجل مشاريع حيوية ؟	٠	٢٥	١٥
٩ ــ اتاصلت في عادة الرد بجواب لطيف على سؤال او ملاحظة مثيرين ؟	٠	٢٠	١٠
١٠ ــ اقدم المثل الصالح للاولاد بالطريقة التي اتكلم بها واتصرف ؟	٠	٢٠	١٠
١١ ــ اذا تعرض شخص الى الاغتياب امامي ، فهل أقترح منحه فرصة للدفاع عن نفسه ؟	٠	٢٠	١٥
١٢ ــ اتعلمت السيطرة على الخوف ، او على التقليل من شأنه ؟	٠	٢٥	١٥
١٣ ــ عندما تحالفني الثروة ، هل انا اقتسمها مع سواي ؟	٠	٢٠	١٠
١٤ ــ انا مشترك فعليا بجمعية خيرية واحدة على الاقل ؟	٠	٢٥	١٥
١٥ ــ أمعروف انا بنزعتي الى نشر الشعور بالامن والارادة الطيبة حيث اعمل واعيش ؟	٠	٢٠	١٠
١٦ ــ اضع موازنة لدخلي بحيث اتبرع بجزء منه للمشاريع الخيرية ؟	٠	٢٠	١٠
١٧ ــ اتميت الايمان بقدرة الانسان على تحسين امره ؟	٠	٣٠	١٥

١٨ ــ انا شعبي بفضل جعلي الاخرين يشعرون بأنهم افضل لوجودهم معي ؟	٠	٣٠	١٥
١٩ ــ اعامل افراد اسرتي بود ولطف كما اعامل الغرباء الذين اود التأثير عليهم تأثيرا حسنا ؟	٠	٢٥	١٠
٢٠ ــ اتعلمت التقبل بالهزيمة دون مرارة ؟	٠	٣٠	١٥
٢١ ــ عندما يكون ذلك ممكنا ، اتجنب الاشخاص والامور التي تثيرني ؟	٠	٢٠	١٠
٢٢ ــ هل ان غايتي مطبوعة بالرغبة في العطاء اكثر من الاخذ ؟	٠	٣٠	١٥
٢٣ ــ انا اقوى فكريا او جسديا اليوم اكثر من الامس ؟	٠	٣٠	١٥
٢٤ ــ انا اضيف الآن مصالح بناءة الى حياتي ؟	٠	٣٠	١٥
٢٥ ــ التردد في قول الكلمات اللطيفة للذين يستحقونها او يحتاجون اليها ؟	٢٠	٠	١٠
٢٦ ــ احفظ وعودي وافي بها ؟	٠	١٥	٢٥
٢٧ ــ انا الآن مشترك في برنامج ، غايته التحسين الذاتي ؟	٠	٣٠	١٥
٢٨ ــ مرة في اليوم على الاقل ، اتوق قصداً الى تفهم أعمق ؟	٠	٢٠	٥
٢٩ ــ ابقى رابط الجاش عندما يستولي الغضب على كل من حولي ؟	٠	٣٠	١٥
٣٠ ــ هل ان آمالي تفوق ، عددا وشدة في آن معا ، نداماتي ؟	٠	٢٥	١٥

المجموع :

المجموع الاجمالي :

ان تسجيل مجموعة نقاط تفوق ٤٠٠ يدل على انك لست قديرا جدا في وضع نفسك موضع الآخرين ، وينبغي لك ان تبذل جهودا كبيرة لمعالجة مواقفك والتغلب على بعض ما تشكو من نقص او عيب في شخصيتك . اما اذا بلغ مجموع النقاط ١٥٠ أو دون ذلك ، فان علاقاتك الانسانية هي ربما فوق المعدل . بمعنى آخر ، فان مواقفك هي سليمة وصحيحة نوعا . ولما كان الصفر هو الرقم المثالي فانه من المستحيل على معظمنا تسجيله وبلوغه . ولكن ذلك لا يعني أنه لأ يسعنا بذل الجهد لتحقيق هذه الغاية . فنحن نستطيع بالتطبيق اليومي المستمر للامور الحسنة ان نتمتع بعالم من السلام الدائم نحيا فيه بأمان وراحة وطمانينة ! ..

امتحن حبك للآخرين

« ينبغي لك ان تفهم نفسك وتحبها قبل ان تتمكن ، ربما ، من فهم الآخرين والاهتمام بهم . ولعل اهم من الذكاء او المقدرة فن الانسجام مع الناس . »

هذا ما يؤكده الدكتور جيمس بندر ، مدير المعهد الوطني للعلاقات البشرية ، والعالم النفساني الاميركي المعروف ، والاستاذ في عدد من المعاهد التربوية والكليات .

وهو واضع عدد من الاختبارات النفسية التي تتيح للمرء ان يحدد شخصيته على حقيقتها ، ويحاول ان يعدلها ويحسنها ما امكنه ذلك ... وفيما يلي هذا الاختبار حول قدرتك على حب الآخرين حبك لنفسك . فقم بالتجربة بنفسك ، ولكن كن صريحا وصادقا في اجاباتك .

السؤال	دائما	مطلقا	احيانا
١ ـ أتكون غير سعيد فيما لو لم تتصل يوميا بشخص من الجنس الآخر ؟	١٥	٠	٥
٢ ـ عندما كنت طفلا ، اكنت تبدي عاطفة قوية لامك او لابيك ؟	١٥	٠	٥
٣ ـ اتؤمن بأن الحب هو اقوى قوة في العالم ؟	١٥	٠	٥

السؤال			
٤ ــ اتجد أن من السهل عليك مسامحة اولئك الذين يعاملونك بلا مراعاة لحقوقك ومشاعرك ؟	١٥	.	٥
٥ ــ ايحبك الاطفال ؟	١٥	.	٥
٦ ــ اترى ان القيام باعمال مستحبة بالنسبة الى الآخرين هو طبيعة ثانية ؟	١٥	.	٥
٧ ــ اتجد من السهل عليك التجاوب مع النداءات لغايات خيرية ؟	١٥	.	٥
٨ ــ اتستمتع بهز اليدين والمصافحة ؟	١٥	.	٥
٩ ــ االنت الشخص الذي يلطف النزاعات العائلية ؟	١٥	.	٥
١٠ ــ اتجد أن البشرية يمكن أن تتحسن احوالها ؟	١٥	.	٥
١١ ــ اتشعر بالفرح عندما تساعد الآخرين ؟	١٥	.	٥
١٢ ايلجأ اليك الاصدقاء عندما يكونون في مأزق ما ؟	١٥	.	٥
١٣ اتعتقد بان معظم الناس ينبغي ان يتزوجوا وينشئوا اسرا ؟	١٥	.	٥
١٤ ــ عندما يخيب الناس املك ، اتشعر بأن الحياة بغيضة ومرة ؟	.	١٥	٥
١٥ ــ اتغضب وتحقد على من تحب ؟	.	١٥	٥

المجموع :

بقدر ما تجمع من نقاط في اجاباتك عن هذا الاختبار تكون محبتك ، وقدرتك على المحبة . أن مجموع ٢٠٠ نقطة نتيجة ممتازة . ومن ناحية اخرى ، فان مجموع ١٠٠ نقطة او اقل ينبغي ان يكون حافزا لك لكي تفكر جديا ومطولا في كيفية تحسين مقدرتك على محبة الآخرين ، او على تعميق هذه القدرة الموجودة اصلا فيك ــ ولكن بصورة سطحية نوعا ما !

هل تعتقد بالخرافات ؟

الاعتقاد بالخرافات من الامور السائدة في مختلف المجتمعات ، لا سيما المجتمعات التي ما تزال متخلفة بعض الشيء عن موكب الحضارة والعمران . ومما لا شك فيه ان الاعتقاد بالخرافات يشل حركة المرء ، ويكون ابلغ دليل على الانحطاط العقلي عنده ... فهل انت من الذين يعتقدون بالخرافات ام لا ؟ لتعرف ذلك ، وفي معرفته غنم لك ، اجب بصراحة متناهية من الاسئلة التالية بلا او نعم .

الاسئلة

١ ـ اتتجنب المرور تحت السلم اذا كنت سائرا في الشارع ؟

٢ ـ اتتهرب من الجلوس الى المائدة اذا كان عدد الموجودين ١٣ ؟

٣ ـ اتتشاءم من الرغيف اذا كان مقلوبا على المائدة فتبدل وضعه ؟

٤ ـ اتترقب يوم الجمعة الذي يوافق الثالث عشر من الشهر لتبتاع ورقة يانصيب ؟

٥ ـ اترمي الملح فوق كتفك دفعا للشؤم اذا قلبت ، عفوا ، المملحة ؟

٦ ـ اتطفىء عود الثقاب الذي تكون قد اشعلت به سيكارتين قبل ان تشعل الثالثة ؟

٧ ـ اتخشى أن يتمنى لك بعضهم حظا سعيدا ؟

٨ ـ اتحمل اكثر من ثلاث تعاويذ ؟

٩ ـ اتتشاءم من زيارة معارفك او ذويك بعد رجوعك من تشييع الجنازة ؟

١٠ ـ اتلمس الخشب لتطرد الحظ السيىء وفعل العين الشريرة ؟

الاجوبـــة

احسب نقطة واحدة لكل جواب نعم ، فاذا حصلت على عشر نقاط فانك عبد الخرافات ، ولا راحة لك او استقرار الا في محاولتك التخلص من هذه المعتقدات السخيفة شيئا فشيئا . ومن ٥ نقط الى ٩ تكون من الذين يعتقدون بالخرافات ويعلقون عليها بعض الاهمية ويسهل عليك القضاء على هذا الاعتقاد بشيء من قوة الارادة . اما اذا حصلت على ما دون ٥ نقط فتكون انسانا عاديا لا تؤثر فيه المعتقدات الخرافية .

هل انت امرأة متكاملة الشخصية ؟

اجيبي عن الاسئلة دون ان تحاولي الغش والخداع ، وضعي لنفسك النقاط المبينة في الجدول في نهاية هذه الاسئلة الخمسة . ثم اجمعي ما تحصلين عليه لتتعرفي الى حقيقة شخصيتك .

١ ــ انك ترتدين ثوبا جديدا ، فتمتدح احدى صديقاتك ذوقك ، فماذا تقولين ؟

ا) آه ، لو تعلمين ، لقد ابتعته في موسم التصفية !
ب) لا بأس به ولكنه سريع الاتساخ .
ج) شكرا (وتبتسمين لها) ، وثوبك يروقني ايضا .
د) اجل ، لقد اعجبني ، فلم استطع مقاومة الاغراء فاشتريته .

٢ ــ كنت تنوين قضاء السهرة في المنزل بكل هدوء (فلففت شعرك بالدبابيس وجلست امام جهاز التلفزيون ...) وفجأة يرن جرس التلفون ويدعوك بعض الاصدقاء الى مشاهدة فيلم سينمائي :

ا) تقولين انك مرتبطة بموعد ، وتعيدين سماعة التلفون الى مكانها بسرعة .
ب) تخرجين بعد ان تخفي شعرك الملفوف بالدبابيس بقبعة ، وتقضين سهرة ممتعة .

ج) تخرجين بالقبعة ، ثــم تندمين لرؤيتك ســائر النســـاء في ذروة أناقتهن .

د) تضربين موعدا للذهاب الى السينما في يوم آخر .

٣ ـــ تنتظرين صديقة في احد المقاهي . فيقبل رجل ويسالك اذا كنت تاذنين له بالجلوس بقربك . وهو يبدو امرأ مستقيما ، ورتيبا بالاحرى .

أ) تغادرين المقهى غير عابئة بعدم لقاء صديقتك .

ب) تقولين له « لا يا سيدي ، فأنا انتظر صديقة » بابتسامة رقيقة تجرده من كل سلاح .

ج) تديرين راسك دون ان تجيبي بكلمة .

د) تقولين له « لا » بنبرة جافة . ثم تندمين على موقفك هذا .

٤ ـــ تعلمين ان اليوم هو ذكرى ميلاد احدى زميلاتك ممن تكنين لهن الود والمحبة .

أ) تهنيئينها بعيد ميلادها صباحا لدى وصولك الى مقر العمل .

ب) تدعينها الى منزلك لاحتساء كأس بعد خروجكما من المكتب .

ج) تشترين كل شيء لاقامة حفلة بسيطة بعد الدوام ، مساء .

د) لا تقولين شيئا .

٥ ـــ انت مدعوة الى حفلة استقبال ولا تعرفين من المدعوين اليها الا العدد القليل .

أ) تمكثين واقفة بالقرب من الباب ، ثم تغادرين المكان بأسرع ما يمكن .

ب) تلمحين شخصا تعرفينه ، ولكنك لا تجرؤين على الاقتراب منه .

ج) تطلبين الى ربة المنزل المضيفة ان تعرّفك بجماعة يبدو انها مرحة .

د) تشاهدين شخصا تعرفينه فتجتازين القاعة ، دون الاهتمام بأحد لمحادثته .

حساب النقاط

١	٢	٣	٤	٥
أ) = ٣	أ) = ١	أ) = ١	أ) = ٣	أ) = ١
ب) = ١	ب) = ٨	ب) = ٨	ب) = ٨	ب) = ٣
ج) = ٨	ج) = ٥	ج) = ٣	ج) = ٥	ج) = ٨
د) = ٥	د) = ٣	د) = ٥	د) = ١	د) = ٥

□ جمعت بين ٣٥ و ٤٠ نقطة

برافو ! ان لك شخصية من الطراز الرفيع ، وانت مرتاحة دائما وفي كل المناسبات والظروف ، التي تتكيفين معها تكيفك مع كل الاشخاص ، وذلك بايجادك الحلول السريعة والسعيدة . اصدقاؤك يقولون انك « ترين الحياة من جانبها الصحيح » ولذا فهم يسعون الى صحبتك ومعاشرتك . ولقد منحتك تربيتك وطبيعتك كل ما يسعى الكثيرون الى اكتسابه .

□ جمعت بين ٢٥ و ٣٥ نقطة .

طبيعتك تجذبك نحو الاخرين ، ولديك طاقة كبرى من النجاح ، برافو . ولكن هل تدرين انك لا تستخدمين سوى جزء من قواك ؟ انك تتمتعين بكل ما تحتاجين لخلق شخصية قوية ، غير انه ليس لديك ثقة كافية بنفسك . ينبغي لك تنمية قواك الكامنة واستثمار طاقتك .

□ جمعت بين ١٥ و ٢٥ نقطة .

انت تهتمين كثيرا برأي الاخرين ، وهذا يمنعك من أن تكوني طبيعية . وتعوزك الثقة بالنفس ورباطة الجاش . فينبغي لك التغلب على خجلك ، وتبديد عقد النقص التي تعانين منها ، لتجعلي من نفسك امرأة يبتسم لها كل شيء .

□ جمعت بين ٥ و ١٥ نقطة .

الخجل والحياء يشلانك ، ويحولان دون تنمية شخصيتك تنمية عادية طبيعية ، فضلا عن اعتقادك بأنك تفشلين في كل عمل تقومين به ، في حين ان الخطأ يكمن فيك . فاعملي على تحطيم القوقعة التي تحبسين فيهـا نفسك ، واطردي عنك العزلة وعدم الرضى .

سيدتي ، سيدي ، ما سبب سعادتكما ؟

اجري اخيرا في انكلترا استفتاء حول اسباب السعادة اسفر عن النتائج التالية ، التي هي ربما شديدة الشبه بالنتائج التي يمكن أن يسفر منها استفتاء مماثل عندنا او في اي بلد آخر ، لان الطبيعة البشرية واحدة ! ..

الرجـــال :

كانت اجوبة الرجال على سبعة انواع :

□ ٢٨ بالمئة منهم اعتبروا نجاحهم في اعمالهم اهم حدث في حياتهم . فالنجاح يوطد ثقـــة المرء بنفســه ، ويزيد في طمأنينته ، ويتيح له الحصول على المال الكافي الذي يوفر له ولعائلته ما يحتاجان اليه من اسباب الراحة والرفاهية .

(تجدر الاشارة الى ان النساء لم يذكرن ابدا نجاحهن في اعمــالهن كسبب من اسباب سعادتهن) .

□ ٢١ بالمئة اقترعوا للحب . فاغلبهم اما يأملون العثور على زوجة مثالية وتاسيس منزل يجدون فيه السعادة التي ينشدون ، واما انهم تزوجوا او سعدوا في زواجهم .

□ ١٥ بالمئة يعتقدون ان الاولاد يجلبون الى الوالدين أكبر قسط ممكن من السعادة . واكثرية هؤلاء عندهم اطفال من لحمهم ودمهم .

□ ١٥ بالمئة يعتبرون ان الطعام هو أفضل ما تقدمه هذه الحياة وقليلون منهم يهتمون بالطهو ، في حين أن الكثيرين يقنعون بالاكل فحسب ، واغلبية هؤلاء متوسطو السن .

□ ١٠ بالمئة يجدون السعادة في ممارسة الالعاب المختلفة التي يقتلون بها اوقات فراغهم .

□ ١٠ بالمئة يكتفون بممارسة هواياتهم لادخال السعادة الى نفوسهم . وهناك اكثر من نصفهم يودون الترفيه عن انفسهم بالافلام السينمائية وبرامج الراديو والتلفزيون ، ومطالعة الكتب ، أو بمشاهدة سواهم يقومون ببعض الالعاب .

اما الباقون فيجدون السعادة في استخدام ايديهم لجمع الطوابع مثلا ، او العمل في الحديقة ، او صنع الرياش المنزلية على اختلافها .

□ واحد بالمئة يعتقد ان الملابس القشيبة المتقنة ، والمظهر الحسن ، من الامور التي تمنح المرء شخصية فذة . ويتألف هذا الواحد بالمئة من الاولاد الذين يتكلون على « سحرهم » للحصول على كل ما يحتاجون اليه في دنياهم .

النساء :

وفيما يلي اجوبة النساء وهي على عشرة انواع :

□ ٢١ بالمئة منهن يعتبرن الحب والزواج المصدر الوحيد الذي يمكن ان يمنح البشر السعادة . فهن ينشدن الحب ، وميل الرجال اليهن ، ومحافظهم العامرة بالنقود .

□ ١٥بالمئة يعتبرن العناية بالاولاد اجمل ما في الحياة . ففي ذلك ما فيه من روح المسؤولية وشعور المرء بفائدته ، وبالتالي الشعور بالسعادة .

□ ١٥ بالمئة يسعدهن اللباس الانيق ، ولكن ذلك في نظر اغلبهن وسيلة من الوسائل التي تجعلهن يرقن في نظر الآخرين .

□ ١٢ بالمئة يعتبرن الجمال جواز المرور المضمون الى السعادة . سوى أن اغلبهن يعتبرن الحب والطمأنينة غايتهن ، والجمال السبيل الى هذه الغاية .

□ ١٠ بالمئة يعتبرن الصداقة او خدمة الآخرين مصدرا لسعادتهن . وتؤلف هذه الفئة الارامل ، او المطلقات ، او النساء اللواتي لم يرزقن اطفالا ، فتراهن يسبغن على جيرانهن العطف الذي كان يمكن ان يسبغنه على ازواجهن او اولادهن .

□ ٩ بالمئة يجدن سعادتهن في ممارسة الرياضة ... واغلبهن من الفتيات اللواتي لم يبلغن بعد العقد الثاني .

□ ٧ بالمئة يعتبرن الطعام سعادتهن الرئيسية ، ويجدن لذة في الطهو والاكل على السواء .

□ ٦ بالمئة ينصرفن الى المطالعة ، او متابعة برامج الراديو والتلفزيون ، او مشاهدة الافلام السينمائية ليوفرن السعادة لأنفسهن .

□ ٣ بالمئة يحببن بيوتهن واعمالهن المنزلية اكثر من الذين يقطنون فيها .

□ ٢ بالمئة يجدن لذتهن في الثرثرة ، وهن غالبا كسولات ، يعشن على وتيرة واحدة .

سيدتي ، على مهنة زوجك تتوقف سعادتك

نشر احد القضاة الارجنتينيين اخيرا كتابا عن الطلاق واسبابه . ومما قاله ان طول الاختبار علمه ان كل امراة يجب ان تكون على بينة من مهنة فتى احلامها قبل ان تفكر في الزواج منه ، وعليها ان تتساءل بصراحة تامة هل في وسعها الحياة مع رجل يمتهن هذا العمل دون سواه ام لا .

فالمراة التي تتزوج من فنان عليها ان تتحمل جميع التقلبات التي تصيب نفسه بين آن وآخر ، والفنانون كافة مغرورون وذوو عناد ولا يقبلون نصح احد . وكل امراة ترضى بالزواج من فنان يجب ان تكون آية في الصبر والتضحية ونكران الذات .

اما الآباء المؤلفون والعلماء فانهم يريدون الحياة في جو هادىء ، فهم يقضون الساعات الطوال بل الايام ، في قاعات مكاتبهم ويستغرقون فـي المطالعة والتحبير دون أن يذكروا أنهم متزوجون .

اما المراة الغيور فعليها ان تحترس من الزواج من طبيب فهو يضطر احيانا الى الغياب عن المنزل ساعات وساعات كما يضطر الى النهوض ليلا لعيادة مريض وقضاء وقت غير قصير قابعا أمامه على حافة سريره ، ومن هنا كانت غيرة الزوجات . فعلى المراة التي تريد السعادة الزوجية اذن ان تحجم عن طرح الاسئلة على زوجها بشأن المريضات فلا تستفسر منه عن

فلانة اجميلة ام لا ، كما ينبغي لها ان تكون ذات ثقة عمياء باخلاص زوجها لها .

ويجب على زوجة التاجر او الصناعي أن تكون ذات روح عملية بل تجارية ، وخبيرة بالمهنة التي يمارسها زوجها . فالمراة المثالية او الرومنطيقية لن تجد السعادة المنشودة في الحياة الزوجية اذا كانت في كنف تاجر مادي .

اما المراة التي ترغب في الزواج من عامل او موظف فيجب ان تعرف جيدا ان عليها البقاء وحيدة اكثر ساعات النهار ، فالموظف يغادر البيت الى مقر عمله في الصباح الباكر ولا يعود الا عند المساء في اكثر الاحيان ، تاركا زوجته وحيدة معظم النهار ، ومع هذا فان نسبة الطلاق بين الموظفين ضئيلة جدا ، تكاد لا تذكر .

ويطل بعضهم هذه الظاهرة الغريبة بقولهم ان المرء يحب ما ليس يملكه . ففي المساء يطفح قلبا الزوجين بالسرور والحبور لدى التقائهما فيقضيان الساعات معا على احسن ما يرام ، وربما كانت الحال خلاف ذلك لو التقيا غير مرة في اليوم الواحد .

الزوجان : كيف يتلافيان الشكاوى المتبادلة ؟

سيدتي ، امتحني نفسك : ما درجة نضوجك ؟

هوذا امتحان للزوجات . . .

كثير من الزيجات هي اقل سعادة مما ينبغي ان تكون لان الزوجة (او الزوج) لهما بعض العادات او المواقف والتصرفات التي لا يمكن تبديلها . والازواج غالبا ما يشكون من عادات وتصرفات تجسدها الاسئلة الخمسة والعشرون التالية التي تؤلف هذا الامتحان . وكل ما عليك هو ان تسجلي على ورقة الرقم في العمود تحت اجابتك ، ثم تقومين بجمع هذه الارقام . ان اعلى مجموع يمكنك أن تسجليه ــ ان كنت زوجة مثالية ــ هو ٧٥ نقطة ، وادنى مجموع هو ٢٥ نقطة ويشير الى ان لزوجك بعض الاساس الصحيح للشكوى . . .

	عادة	احيانا	مطلقا
١ ــ أتهتمين بأن يتناول زوجك الفطور (ترويقته) في الوقت المعــين ؟	٣	٢	١
٢ ــ أتلجأين الى الحديث الصبياني عندما تعلمين ان ذلك يزعج زوجك ؟	١	٢	٣
٣ ــ أتشجعين زوجك علــى ممارســة هواية خاصة بــه ؟	٣	٢	١

٤ ــ اتشجعين زوجك على مشاطرتك همومه ؟ ٣ ٢ ١

٥ ــ أيشكو زوجك من كثرة تذمرك ونقك ؟ ١ ٢ ٣

٦ ــ اتلهمين زوجك بأن يحاول تحسين وضعه في الحياة ؟ ٣ ٢ ١

٧ ــ عندما تحضران حفلة ما ، هل انك تستمتعين بوجوده قدر استمتاعك بوجود رجال آخرين ؟ ٣ ٢ ١

٨ ــ اتحسنين أكرام الضيوف بحيث ان زوجك يعتز بك وبجهودك ؟ ٣ ٢ ١

٩ ــ اتدعين زوجك يراك ، لدى عودته الى البيت ، وانت ترتدين الازار ، او تضعين الملاقط في شعرك ؟ ١ ٢ ٣

١٠ ــ اتعتبرين زوجك رجلا مثاليا بالنسبة الى الاخرين ؟ ٣ ٢ ١

١١ ــ اتجعلين زوجك ينتظرك عندما تكونان على موعد للخروج معا من البيت ؟ ١ ٢ ٣

١٢ ــ أتتصرفين بميزانية البيت بحكمة بحيث لا تثيرين بذلك جدلا أو مشاحنة ؟ ٣ ٢ ١

١٣ ــ أتهتمين بأن يكون لزوجك ركن ما أو مكان في المنزل ، يمكنه أن ينفرد فيه ؟ ٣ ٢ ١

١٤ ــ أتبوّزين (تنتئين شفتيك استياء) ؟ ١ ٢ ٣

١٥ ــ هل أن نبرة صوتك ناعمة ، رقيقة ، عذبة ، لطيفة ، وخافتة ؟ ٣ ٢ ١

١٦ ــ اتصرين على زوجك كي يرتدي سترته السوداء نصف الرسمية عندما لا يروقه ذلك ؟ ١ ٢ ٣

١٧ ــ اتخططين وجبـات الطعـام بحيث أن زوجك (واولادك ايضا) يصيبون قسطا وافرا من التغذية ؟	٣	٢	١
١٨ ــ اتحاولين كسب أهتمام زوجم بتمارضك ؟	١	٢	٣
١٩ ــ أتتجاوزين المبلغ الشخصي المخصص لك من المال ؟	١	٢	٣
٢٠ ــ اتقدمين هدية الى زوجك في عيد ميلاده ؟	٣	٢	١
٢١ ــ اتحثين زوجك على القيام بدور فعـال في شؤون محيطه ؟	٣	٢	١
٢٢ ــ اتعنين بتصفيف شعرك ؟	٣	٢	١
٢٣ ــ أتختارين عطرا يحبه زوجك ويفضله ؟	٣	٢	١
٢٤ ــ اتشجعين زوجك على الخروج مع اصدقائه بين آن وآخر ؟	٣	٢	١
٢٥ ــ لو سنحت لك فرصة الزواج مجددا ، اتعتقدين أنك كنت تختارين زوجك الحالي ؟	٣	٢	١

المجمــوع :

سيدي ، امتحن نفسك : ما درجة نضوجك ؟

وهوذا الآن امتحان للازواج ...

فالزوجات غالبا ما يشكين من العادات والتصرفات التي تتضمنها الاسئلة الخمسة والعشرون التي يؤلفها الامتحان التالــي . اتبع ، يـا سيدي ، الطريقة التي بيناها في الامتحان السابق الذي خصص للزوجات ، وكل مجموعة نقاط مسجلة تقل عن ٧٥ نقطة ــ المجموعة المثالية ــ تدل على ان زوجتك محقة في الشكوى منك ...

	عادة	احيانا	مطلقا
١ ــ اتكون نزقا لدى استيقاظك صباحا ؟	١	٢	٣

٢ ــ انتنقد الطعام الذي تطهوه زوجتك ؟ ١ ٢ ٣

٣ ــ اتقارن طريقة عمل زوجتك بالطريقة التــي كانت تعمل بها والدتك ؟ ١ ٢ ٣

٤ ــ اتنسى القيام بالاعمال التي تكلفك زوجتك القيام بها ؟ ١ ٢ ٣

٥ ــ اتشخر اثناء النوم ؟ ١ ٢ ٣

٦ ــ اتلح في ان تعامل كالطفل عندما تكون مريضا ؟ ١ ٢ ٣

٧ ــ اتتفحص البراد للتأكد من فعالية زوجتك ؟ ١ ٢ ٣

٨ ــ انتنقد زوجتك أمام ضيوفك ؟

٩ ــ اتكره زيارات حماتك او حميك لك ؟ ١ ٢ ٣

١٠ ــ اتلقي باللوم على زوجتك اذا اساء الاولاد التصرف ؟ ١ ٢ ٣

١١ ــ اتحاول أن تفرض على زوجتك آراءك حول ملابس النساء وتبعاتهن ؟ ١ ٢ ٣

١٢ ــ اتقول لزوجتك « آسف » عندما تكون مخطئا بحقها ؟ ٣ ٢ ١

١٣ ــ اتتلفن لزوجتك عندما تعلم انك ستتأخر من العودة الى البيت ؟ ٣ ٢ ١

١٤ ــ اتجدف عندما تكون في البيت ؟ ١ ٢ ٣

١٥ ــ اتنسى عيد زواجكما ؟ ١ ٢ ٣

١٦ ــ عندما تمر ببائع ازهار ، ايدفعك ذلك الى التفكير بحمل الازهار الى زوجتك ؟ ٣ ٢ ١

١٧ ــ اتشاطر زوجتك خططك للمستقبل ؟ ٣ ٢ ١

١٨ ــ اتبدي اهتماما بزوجتك عندما تكون في حالة مرضية ؟ ٣ ٢ ١

١٩ ــ اتمتعض لمرافقة زوجتك لزيارة انسبائها ؟	١	٢	٣
٢٠ ــ اترفض العناية بالاولاد عندما تود زوجتك ان تستمتع بيوم راحة خارج البيت لمناسبة ما ؟	١	٢	٣
٢١ ــ اتقسم دخلك بالتساوي مع زوجتك ؟	٣	٢	١
٢٢ ــ اتعارض في ممارسة زوجتك هواية فنية ، كالعزف على البيانو ، مثلا ؟	١	٢	٣
٢٣ ــ اتستاء من مراقصة زوجتك رجالا آخرين في حفلة تحضرانها معا ؟	١	٢	٣
٢٤ ــ اتمنع زوجتك من عمل اشياء تعملها انت ، كالتدخين مثلا ؟	٣	٢	١
٢٥ ــ اتتابط ذراع زوجتك عندما تخرجان معا في نزهة او زيارة ؟	٣	٢	١

المجموع :

سيداتي سادتي : أتعرفون اخطاءكم ؟

مشكلة العلاقات بين الرجل والمراة ولا سيما العلاقات بين الـزوج والزوجة ، من مشاكل الساعة . وقد اهتم معهد غالوب الاميركي الشهير للاستفتاء الشعبي بهذه المشكلة ، وسجـل اخطـاء الازواج والزوجات الرئيسية : عدّدت الزوجات اخطاء أزواجهن ، وعدّد الرجـال اخطاء زوجاتهم .

ومهما يكن من الامر فان البشر هم هم ان في أميركا او في سـواها من اقطار المعمور . فالنتائج اذن علمية ...

اخطاء الزوجات العشرة الرئيسية

١ ــ التاثير السيء . ــ يثير المشكلة التالية : اتدفع الزوجات رجالهن الى معاقرة الخمر ؟ فالسكر ، كما تبين من اجوبـة النساء ، هو أحـد اخطاء الازواج الرئيسية . وقديما قال احد الفلاسفة المجهولين ان طريق الشهرة والمجد يعج بالنساء اللواتي يدفعن ازواجهن امامهن .

٢ ــ التبذير . ــ تريد الزوجات الانفاق عن سعة مهما كلف الامر ، دون ان يفكرن بقيمة الجهود والاتعاب التي يبذلها الرجل ليحصل معاشه ويحافظ على مكانته .

٣ ـــ الجهل بأمور البيت . ـــ لا تعرف زوجتي شيئا من امور التدبير المنزلي . ـــ توقفت النساء في الاونة الاخيرة عن تحضير طعام الصباح لازواجهن . ـــ ينتحلن شتى الاعذار لتقصيرهن في شؤون البيت ويقضين اطول الاوقات خارجه .

٤ ـــ الافراط في الشرب والسهر . ـــ ينتقلن من مربع ليلي الى آخر ، ويهملن العناية باولادهن . ـــ تريد زوجتي ان اخرج واياها كل ليلة الى احد المراقص مهما كلف الامر .

٥ ـــ الفضول والثرثرة . ـــ لا يهدأ لسانهن داخل حلقهن لحظة واحدة ، فهن ثرثارات من الطراز الاول . ـــ يقضين وقتا طويـــلا في مخابراتهن التليفونية . ـــ يروين عن اصدقائهن وصديقاتهن اخبارا تقشعر لهـــــا الابدان . ـــ ان زوجتي ماهرة في تحوير الكلام الذي تسمعه وتنقله .

٦ ـــ الاثرة وحب الذات . ـــ هي ، هي ، دائما هي ، ولا شيء غير هي . ـــ تقضي زوجتي وقتا طويلا في زينتها وارتداء ملابسها ، وكثيرا ما تتـــأخر عن مواعيدها . ـــ لا تفكر مطلقا في راحتي ، ولا يهمها سوى راحتها .

٧ ـــ النشاط خارج البيت . ـــ اندية خياطة ، واندية ادبية ، واندية اجتماعية ، وحلقات لعب مختلفة . ـــ ان نساءنا مصابات بمرض الاندية الخطر .

٨ ـــ اهتمامهن بأمور لا تعنيهن . ـــ انها تحكم على المنزل ، وتحكم علي ، وتحكم على الجيران كذلك بارشاداتها . وها هي ذي لا تتـــورع عن الاحتجاج على رئيس البـــلاد وتقديم الارشادات والاقتراحات لادارة دفة شؤون البلاد الداخلية والخارجية على السواء .

٩ ـــ يهملن انفسهن . ـــ لا تكاد المراة تتزوج حتى تهمل نفسها فتسمن بعد أن تكون رشيقة القد ، وتقل عنايتها بزينتها . ـــ تكاد زوجتي لا تعير مظهرها الخارجي اي اهتمام ، فهي لا تبحث عما يجعلها جذابة تروق العين رؤيتها .

١٠ ــ خطأ الزوجات العاشر . ــ يهتممن برجال كثيرين ...

هذه هي الانتقادات التي يوجهها الازواج الى زوجاتهم ولكن عهد الفروسية لم تدل دولته ، فهذا رجل يصرح على رؤوس الاشهاد بقوله : « لو كانت النساء جميعا كزوجتي لكان الكمال ميزتهن ! » وهذا زوج آخر يقول : « أن عيب زوجتي الوحيد هو نشاطها الجم وغيرتها على بيتها وسكانه ... بارك الله فيها ! »

الازواج واخطاؤهم العشرة الرئيسية

١ ــ معاقرة الخمرة . ــ هذا الخطأ هو في نظر الكثيرات افدح اخطاء الرجال .

٢ ــ الطيش وقلة الانتباه . ــ كلما تقدم الرجال في السن قل اهتمامهم بزوجاتهم ، ونسوا تصرفهم معهن في السنين الاولى للزواج . ــ يهملون العناية بملابسهم ومظاهرهم الخارجية ، ولا يفكرون لحظة واحدة في ما يسببونه من المتاعب للنساء بتلطيخ ثيابهم بالحبر او الشحم ، او بتلطيخ السجاجيد بالوحل العالق باحذيتهم ، او بالقاء كل قطعة من ملابسهم في مكان من الغرفة او البيت .

٣ ــ محبة الذات . ــ هم ملوك غير متوجين في صحتهم ووفرة نشاطهم ، واطفال رضّع عندما يتوعك مزاجهم بعض الشيء ويضطرون الى ملازمة الفراش . ــ يعود زوجي الى البيت في اغلب الاحيان بعد الموعد لوجبات الطعام ، فاذا ما اتفق ان تأخرت انا مرة عن هذا الموعد جن جنونه علي .

٤ ــ أسياد غير منازعين . ــ يريدون أن يكونوا دائما اصحاب السلطة العليا في شؤون البيت ويعتقدون انهم وحدهم اصحاب الفهم . وهكذا يصبحون مزعجين ، وتصبح الحياة معهم مملة .

٥ ــ العناد . ــ كان عناد الازواج منذ ابعد الازمنة ولا يزال معينا من المواضيع لا ينضب يلهم الكتّاب روايات وقصصا .

٦ ــ البخل . ــ ليس لدى رجالنا اية فكرة عمــا تقتضيه الشؤون المنزلية من نفقات باهظة .ــ ويبخلون علينا وينفقون علــى انفسهم عن سعة .

٧ ــ قلة اهتمامهم بمنازلهم . ــ ترغب النساء ان يشاطرهن ازواجهن المسؤوليات والتبعات البيتية .ــ يدع الرجال مهمة العناية بالاولاد وتربيتهم للنساء .

٨ ــ فتور الحب . ــ يهمل الازواج زوجاتهم بحجة كثرة مشاغلهم . فالنساء يحببن الاطراء ، وسماع كلمات الحب والتشجيع من رجالهن .

٩ ــ يكثر الازواج من التذمر .

١٠ ــ الخطأ الاخير ، المقــامرة والتدخين . ــ ان هذه الرائحة الكريهة التي تنبعث كلما اشعل زوجي غليونه تجعلني كالمجنونة !

هذه ، ايها السادة الازواج ، ما تعتقد زوجاتكم انها اخطــاؤكم الرئيسية . وليس بين النساء الا القليلات اللواتي يعتبرن رجالهــن كاملين .

وتدل النتائج التي توصل اليها معهد غالوب للاستفتاء الشعبي ان المزارعين وحدهم راضون من زوجاتهم ، ويرون فيهن غالبا الكمال . فما رايكم ، ايها السادة ، بالحياة الريفية ؟ ان فيها ، كما يبدو ، سر السعادة الدائمة !

سيدتي ، ماذا يتحدث الناس عنك ؟

انك تصادفين في حياتك مواقف يجب ان تتعرفي فيها الى ما يعجب الناس ولا يغضبهم ، وها هي بعض الاسئلة عما تفعلينه في البيت ، او في عملك اذا كنت من فتيات المجتمع الجديد .

اجيبي عن هذه الاسئلة ، ثم راجعي الاجابات الصحيحة ، وعندئذ تعرفين حقيقة ما يقوله الناس عنك ، عندما تديرين ظهرك ...

الاسئلـــة

في البيت :

١ ـــ هل تدعين اصدقاءك :
أ ـــ من مختلف الاذواق والبيئات كيفما اتفق ؟
ب ـــ أتراعين ان يكون بينهم شيء مشترك ؟
ج ـــ عندما تكون افكارهم وعقلياتهم متعارضة ؟

٢ ـــ عندما يأتي بعض الضيوف الى بيتك مبكرين :
أ ـــ اتطلبين منهم مشاركتك في ترتيب المائدة ، وبعض الاشيـــاء الصغيرة ، كاعداد السلطة مثلا ؟ ..

ب ـ اتتحدثين معهم ، وانت مشغولة في عملك في المطبخ ؟
ج ـ اتتركين كل شيء ، وتجلسين معهم وتتحدثين ، مجاملة لهم ؟

٣ ـ عندما يصل كل الضيوف الى البيت :
ا ـ اتهدأين ، وتتمتعين بوقتك معهم ؟
ب ـ تخصصين معظم وقتك لسيدة واحدة من بين الضيوف ؟

خارج البيت :

١ ـ اذا دعيت الى حفلة عند صديقة :

ا ـ اتسألين عن بقية المدعوين الى الحفلة ؟
ب ـ اتراجعين لائحة آخر افلام السينما ، لتتحدثي عنها في اثناء الحفلة ؟
ج ـ اتصممين على اصطحاب شقيقك الاصغر ؟

٢ ـ اذا كنت وحدك في حفلة فهل :
ا ـ تجلسين على مقعد في ركن الحجرة صامتة ؟
ب ـ تلحقين باي شلة وتنصتين الى حديثها ؟
ج ـ تغادرين الحفلة في الحال ؟

في الوظيفة :

١ ـ في اثناء عملك :

ا ـ هل تلبسين ملابس بسيطة مناسبة ؟
ب ـ تلبسين آخر ازياء الموسم ؟

٢ ـ عندما يسألك رئيسك في العمل شيئا عن حياتك السابقة على التحاقك بالعمل :

ا ـ اتذكرين له حياتك بالتفصيل ؟

ب ــ اترفضين الاجابة عن السؤال ؟
ج ــ اتذكرين له باختصار شهاداتك ، وانواع عملك السابقة ؟

الاجابات الصحيحة

في البيت :

١ ــ جربي ــ ج ــ لا مانع مطلقا .
٢ ــ أ ــ تجعلين اصدقاءك يحبونك ويحسون بأنهم مــن اصحاب البيت .
٣ ــ ج ــ هي احسن طريقة لارضاء الضيوف .

خارج البيت :

١ ــ قد تفيدك ــ ب ــ كثيرا لكي يكون حديثك شائقا .
٢ ــ ب ــ هي خير طريقة بشرط أن يبدو على وجهــك الاهتمام والبشــاشة .

في الوظيفة :

١ ــ أ ــ طبعا .
٢ ــ ج ــ خير وسيلة للاجابة .
ــ أ ــ اذا اردت ان تكوني أمينة تتمتعين بسمعة حسنة ، ومحبوبة من رؤسائك وزملائك .
ــ ج ــ هي خير طريقة .

هل أنت زوجة مثالية ؟

هذا امتحان بسيط مؤلف من ثمانية اسئلة ولكل سؤال ثلاثة اجزاء : أ ، ب ، ج . وسأطرح عليك الاسئلة لتجيبي بنفسك عن كل سؤال ، واخيرا اعطيك الاجوبة الصحيحة للحكم على مدى مثاليتك كزوجة . سجلي لكل سؤال او رقم ، جوابك الخاص عليه وسنرى اية منزلة تستحقين كزوجة مثالية .

الاسئلـــة

١) بعد بضعة اسابيع من اقتراحك فكرة ما ، يفاجئك زوجك بها ، على انها من عنده ، فهل :

أ ــ تذكرينه بأنها فكرتك اصلا ؟
ب ــ تسكتين ولا تقولين انها فكرتك ؟
ج ــ تتهمينه بانه ذو ذاكرة رائعة ؟

٢) اشتريت ثوبا جديدا ولكنه لم يعلق عليه بشيء ، فهل :

أ ــ تقطبين وجهك ؟
ب ــ تسألينه هل اعجبه ؟
ج ــ تتجاهلينه عندما يخاطبك بعد ذلك ؟

٣) اذا نسي عيد ميلادك ، هل :

أ ــ تذكرينه بعبارة جارحة بأن اليوم عيد ميلادك ؟
ب ــ تتعمدين نسيان عيد ميلاده ؟
ج ــ تخبرينه بما تحبين ان يهديك وتدعينه يأتي به في اليوم التالي ؟

٤) زوجك يحب الحيوانات ويود تربية كلب ، ولكنك لا ترحبين بالفكرة ، فهل :

أ ــ تسلمين بذلك لان تلك رغبته ؟
ب ــ تناقشينه ولا توافقين ؟
ج ــ تمنعينه من تربية الكلب ؟

٥) انه يشتري لك هدايا ولا يملك القدرة على ذلك ، فهل :

أ ــ تتقبلين هداياه ، دون ان تقولي له شيئا ؟
ب ــ تقولين له انك تحبينه ، ولا فرق ان جاءك بهدايا أم لا ؟
ج ــ تبدين غضبك لتبذيره واسرافه ؟

٦) انت تحصلين من المال اكثر مما يحصل ، فهل :

أ ــ تعرضين عليه ان تدفعي عنه بعض النفقات ؟
ب ــ ام تتجاهلين هذا الامر ؟
ج ــ تقترحين الذهاب الى السينما او المسرح مثلا ، لانك واثقة من قدرته على دفع اجرة الدخول ؟

٧) يخبرك بانه يحب الطعام اللذيذ ، وانت لا تطبخين جيدا :

أ ــ فهل تتجاهلين قوله ؟
ب ــ تقولين له انه ذو مزاج خاص ؟
ج ــ تتعلمين اصول الطبخ ؟

٨) انه لا يفتأ يشبّهك بنساء او فتيات يعرفهن ، فهل :

أ ـــ تكظمين غيظك وتسكتين ؟

ب ـــ تقولين له بكل هدوء ورقة انه يبدي اهتمامه بهؤلاء الفتيات او النساء اللواتي يفضلهن عليك ؟

ج ـــ تتلفظين بملاحظات لاذعـــة لا تليق به ؟

الاجـــوبـــة :

فيما يلي الاجوبة التي كان ينبغي لك اختيارها . احسبي خمس نقاط لكل جواب اجبت فيه ، السؤال الاول (أ) السؤال الثاني (ب) السؤال الثالث (ج) السؤال الخامس (ب) السؤال السادس (ج) الســـؤال السابع (ج) السؤال الثامن والاخير (ب) . والآن اجمعي العلامات التي احرزتها فاذا بلغت ٤٠ نقطة فانت الزوجة المثالية وتستحقين الــزوج المثالي ، واذا حصلت على ٢٥ ـــ ٣٥ نقطة فانك تسعدين زوجك ولا ريب . اما اذا كانت النتيجة ٢٥ فقط او اقل فتكونين بحاجة الى الكثير من رحابة الصدر والتسامح وتفاهم اكثر بالنسبة للرجل الذي تحبين ...

اليدان تفضحان مزاج المرأة وسلوكها ..

□ اذا واجهت المرأة موقفا يدعو الى الذعر ، فدلت على شدة انفعالها برفع يديها في الهواء ، وتقويس اصابعها ، فمعنى ذلك انها امرأة حساسة ، ولا تخلو من شيء من الانانية . ان تقويس الاصابع عند الاشارة رمز يعرب دائما عن مزاج الشخص الذي يضع نفسه قبل كل نفس . أما تقويم الاصابع عند الاشارة ، وبسط راحة الكف فمعناه دائما ان الشخص قليل الانانية ، ويهتم بالحياة على وجه عام .

□ والمرأة التي تلقي كفا على كف عند الحديث هي امرأة تزن ما تقول وزنا دقيقا ، فلا تسرع الى الجزم بشيء ، ولا تتخلى عن آرائها بسهولة . وعلى العكس من ذلك ، فان المرأة التي تكثر من تحريك يديها عند الكلام هي قليلة الاستقرار ، وعرضة للانفعال والتبدل .

□ أما المرأة التي تحجب الشيء بين يديها اذا تفحصته فهي امرأة رقيقة بطبيعتها ومدركة ، ولهذا يحسن ان تكون ممرضة او اما . والفتاة التي تتفحص الشيء بجسارة هي انثى قليلة العاطفة تحب التحليل . اما المرأة التي تنظر الى الشيء ولا تمسه فهي على شيء من الجبن ومترددة عند مجابهة الازمات في الحياة .

□ والفتاة التي تشبك اصابع يديها وهي تصغي الى الحديث تدلـل على يقظة ذهنية واهتمام بما يدور حولها . أما المرأة التي تصغي وهي

مكتوفة الذراعين على صدرها فتدل على انها غير مقتنعــة ولا موافقة . والمراة التي تحرك قدميها اثناء الحديث تدلل على انها سطحية عقليا ، وذات مزاج سريع الملل من البحث .

□ والمراة التي تمد يديها لاخذ شيء فتقوس اصابعها تقويسا حادا وتوجه كل يد توجيها مختلفا فهي انثى حريصة على التملك ، عنيدة في الاحتفاظ بما لديها ، وبخيلة في الانفاق .

□ والطريقة التي تدخن المراة بها سيكارتها تدل ايضا على بعض نواحيها الاخلاقية . فاذا حملت السيكارة واصابعها قريبة من موضع النار كانت امراة جريئة ، واذا حملتها واصابعها بعيدة عن النار كانت جبانة . اما المراة التي تدخن السيكارة وهي تحملها دائما بين شفتيها فهي انثى ذات حزم وعزم .

... والالوان تكشف شخصية المراة

لذوق المراة في تخير الوان ملابسها اثر فعال في استكمال جمالها ، ولكن الكثيرات من النساء ينتقين الالوان الشائعة التي تتمشى مع «الموضة» دون مراعاة مناسبتها لهن ، وبعضهن يولعن بلون معين فيكثرن من ارتدائه . وقد تختلف نظرة الرجل الى المراة تبعا لانتقائها لون ثيابها . وفيما يلي ما تدل عليه الوان الثياب النسوية في نظر الرجال .

الابيض

كثيرا ما تفضله المترددات ، وضعيفات الملاحظة ، والمراة في ثوبها الابيض اقرب ما تكون الى الطهارة والنقاء وطيبة القلب والبساطة والصراحة البريئة . ولهذا يشبهون المراة وهي في ثوب ابيض بالملاك الطاهر .

الاحمــر

هو اللون الممتاز عند صاحبات الجراة والارادة الحديدية ، ومستحسناته

يملن بطبعهن الى المشاجرات والمغامرات ، وهن يتلذذن بمطالعة الروايات البوليسية . والمرأة التي تتمن ارتداء الملابس الحمراء كالنار يستمتع بدفئها الانسان ولكن من « بعيد لبعيد » .

الاخضر

هو لون النساء اللاتي يتعاطين الفن ، وهـن عادة صاحبات ذوق رفيع ، غير انه يدل على طباع غريبة تجعلهن لا يعرفن الاستقرار ، وتحبب اليهن التغير الدائم . وهو محبب لدى ٧٠٪ من الرجال .

البرتقالــي

تمتاز اللاتي يفضلن هذا اللون بطباع ثورية ، وهن غالبا مستقـلات في الراي ولا يملن بالنصائح ويسخرن بالتقاليد ، ولهذا لا يرتاح اليــه الرجال ولا سيما الذين جاوزوا الشباب .

البنــي

يتوق ٨٠٪ من الرجال الى رؤية هذا اللون على نسائهن لانه يدل على هدوء الطبع وحب العمل ، الا ان ذلك كثيرا ما يجعلهن يفرضـــن انفسهن على مجتمعهن . ويرى الرجل ان صاحبة هذا اللون امينة مخلصة غير ميالة الى النقاش والمشاجرة .

الاصفـــر

تفضله النساء المولعات بالسهرات والزيارات والظهور في الامــاكن الفخمة والجديدة . وقد شاع اتخاذ هذا اللون رمزا « للغيرة » ، على انه من الالوان المحببة لدى ٧٠٪ من الرجال .

الاســود

يدل على ميل صاحبته الى التشاؤم والعبوس . وقد يكون تكـرار

استعماله هو العلة في ذلك . والواقع ان ٩٠٪ من الرجال لا تعجبهم المراة في هذا اللون الحزين .

الـوردي

تميل النساء المبذرات الى تخير هذا اللون ، واكثرهن تنتهي حياتهن بالفقر لانهن مجازفات مقامرات ، وليس لديهن جلد على الاستمرار فـي العمل . على ان ٥٠٪ من الرجال يحبون هذا اللون .

الرصـاصـي

تختاره عادة النساء الحذرات اللواتي يتحاشـين التمادي في ابداء آرائهن وتراهن لا يرفضـن شيئا من اول وهلة ولا يرحبن به . اما الرجال فكثيرا ما ينعتن الميالات الى هذا اللون بالكآبة وخمود العاطفة .

الازرق

هو لون المناضلات للحصول على الحرية والاحتفاظ بها باي ثمن كان . وهن ذوات شعور مرهف ، قابلات للمسايرة ، كما انهن في بعض الاحيان « رومنطيقيات » ينظرن الى الحياة الخالية من الموسيقى والفرح والحـب نظرة استهتار .

الرجل يفضح عمره بما يعترف !

اغلبية النساء يعتقدن ان الرجال لا يتقدمون في السن ، ولكنهم يبقون اطفالا من الناحية العاطفية . وذلك يجانب الصواب . فالرجل عمره من عمر افكاره وآرائه . وما يتلفظ به يفضح عمره .

وفيما يلي نضع امام بنات حواء جدولا يتيح لهن الاستمتاع بواسطته بتقدير اعمار اخوتهن وآبائهن وازواجهن . وسيجدن الكثيرين من الذين عمرهم ٦٥ سنة مثلا افتى من ابن العشرين !!!

هو يقول	في سن العشرين	في سن الخامسة والثلاثين	في سن الخمسين	في سن الخامسة والستين
عن الحب	انه كل شيء	انه عظيم مع الفتاة المناسبة	لا مثيل له	انه كنز ثمين
عن الزواج	انه حسن للآخرين	انه كل شيء	انه يهدىء الشباب	انه افضل شراكة
عن الاولاد	يسرني انهم ليسوا اولادي	انهم يكلفون كثيرا	جعلوني جـدا	لا باس بهم حيث هم
عن العمل	ينبغي ان ينجز	انه للرجال خاصة	انه كل شيء	اود ان اعود الى العمل
عن المال	اود ان يكون لدي بعض المال	اود لو كان لدي اكثر	لا يمكنك عمل شيء بدونه	لست بحاجة الى الكثير الآن
عن الشباب	انتظر حتى اصبح اكبر سنا	انا استمتع بحياتي	يبالغون في تقدير الشباب	انه افضل ما في الحياة
عن طموحه	يمكنني النجاح في كل شيء	ارغب بادارة عمل خاص بي	آمل ان اكسب في الياتصيب	احب رؤية احفادي يكبرون

اختبار في قيادة السيارة

اكتشف الخبراء منذ امد بعيد ان لا المهارة ، ولا جنس السائق او عمره ، لها علاقة كبيرة بالحوادث المؤسفة كما لوجهة نظر الشخص الجالس وراء مقود سيارتك . ولكي تقدّر مواقفك ، كسائق ، اشر الى احدى الكلمات الثلاث (دائما — غالبا — نادرا) الواردة بعد كل سؤال من الاسئلة الاثني عشر التالية :

١ — اتشعر انك شخصيا الحكم الافضل بالنسبة الى السرعة التي يسمح لك بالقيادة بموجبها ؟ (دائما — غالبا — نادرا)

٢ — هل تتجاهل لوحة « ممنوع الوقوف » اذا كنت ستتوقف لفترة قصيرة جدا ؟ (دائما — غالبا — نادرا)

٣ — هل تتجاهل اشارات المرور الضوئية عندما تكون الشوارع خالية تقريبا ؟ (دائما — غالبا — نادرا)

٤ — هل تعمد الى اجتياز مفترق طرق ثانوي او فرعي بالخدعة ، مقدرا ان السائق الآخر سيتوقف ؟ (دائما — غالبا — نادرا)

٥ — اتدع سيارة أخرى تحاول تجاوزك تمر ، ثم تعمد الى مسابقتها ؟ (دائما — غالبا — نادرا)

٦ — اتحاول ان تكون أول من ينطلق عندما يسطع الضوء الاخضر ؟ (دائما — غالبا — نادرا)

٧ ـ أتبجح بعدد المرات التي خالفت فيهـا أنظمة السير دون ان تعاقب ؟ (دائما ـ غالبا ـ نادراً)

٨ ـ هل يتولاك الغضب في زحمة السير ؟ (دائما ـ غالبا ـ نادرا)

٩ ـ اتميل الى الاعتقاد أن السائقين الاخرين هم الذين يرتكبون اخطاء ومخالفات ؟ (دائما ـ غالبا ـ نادرا)

١٠ ـ في أثناء القيادة ليلا ، أتنتظر من السائق المقترب منك ان يعمد قبلك الى اطفاء انوار مصابيحه الامامية العليا ؟ (دائما ـ غالبا ـ نادرا)

١١ ـ اذا لم يطفىء السائق المقترب منك ليلا ، انوار مصابيحـه الامامية العليا ، هل تعمد الى اعادة اضاءة انوار مصابيحك الامامية تشفيا وانتقاما ؟ (دائما ـ غالبا ـ نادرا)

١٢ ـ هل تضغط على الزمور اذا لم يتحرك السائـق الذي يقف امامك منطلقا لدى بروز الضوء الاخضر مباشرة ؟ (دائما ـ غالبا ـ نادرا)

النتائج

امنح نفسك اربع نقاط لكل جواب (دائما) ، ونقطتين لكل جواب (غالبا) ، ونقطة واحدة لكل جواب (نادراً) ، ثم اجمع النقاط لتعرف المجمـوع .

فبقدر ما يكون مجموع النقاط التي حصلت عليهـا متدنيا ، تكون مواقفك في قيادة السيارة ممتازة ، وأفضـل من سواها . واذا حصلت على مجموع ٣٠ او اكثر فانه ينبغي لك ان تفعل شيئا لتحسين مواقفك وردود فعلك اثناء القيادة .

واذا لم تجمع ٣٠ أو اكثر ؟ ابرز هذه الاسئلة مع اجوبتك عنها كما دونتها ، الى زوجتك (او الى زوجك في حال كون المشترك امراة) ، الى ابنك أو ابنتك ، الى صديقك ، او الى أي شخص كان ممن يرافقونك عادة في روحاتك وغدواتك في السيارة . فما هي آراؤهم ؟ !

الفهرس

القسم الاول — دراسات

صدر حديثاً

هذا الكتاب

سبيلك إلى السّعادة والنجاح

يَطمَح لأن يَكُون دَليلكَ إلى تنمية قُدرَتك
علَى تحقيق سعادة واكتِفَاء أوفر في هذه الحَياة ،
بشعُورك بنَوع من القُربى مع الطبيعة والكون .
فَفي ذلك القوّة التي تَستَخفّ بالخسائر المَاديّة ،
والمَطَامع الدّنيويّة .
أمّا النجاح فَلَه ، حسَب تجربة اللّورد بيفربرُوك ،
مَفاتيح ثَلاثة ، هِيَ : العمَل ، والعقل السليم ، والصحّة !

سَبيلك إلى السّعادة والنجاح

كِتَابٌ لجَميع الأعمَار ، ولكُلّ النَاس !
إنّه دَليل صَادق لحيَاة أفضَل ، وفَلسفَة قنَاعَة ،
وتفَاهُم ، وسعَادَة ، ونجَاح !

علم النفس في حياتنا اليومية

(دراسات واختبارات سيكولوجية)

في وُسْع كلّ واحد منّا أن يُغيّر حياته بنفسه !

هذا الكتاب الذي بين يديك يكشف لك سرّ الحياة السعيدة بفضل الأساليب المحدّدة التي تُتيح لمفتاحك الى ذاتك الداخلية أن يفتح مُستودعًا كبيرًا من الطاقة الخلّاقة ... طاقة لم تكن قطّ تتوقّع انها موجودة في داخلك .

• هذا الكتاب يريك كيف تعتمد على هذه الطاقة الخلّاقة العجيبة حقًّا لكي تحصل على أكثر ما ترغب فيه في حياتك ، وتحيا حياة أفضل .

• هذا الكتاب ، أخيرًا ، بالدراسات والاختبارات السيكولوجية التي يتضمّنها ، يُساعدك على تنمية ذاتك ، ومعرفة نفسك وشخصيّتك معرفة أدقّ وأشمل ، وسدّ الثغرات فيهما .

دار الآفاق الجديدة

توزيع مؤسسة مختار للنشر والتوزيع - القاهرة